

رقميون
غيّروا حياتنا
ناصر محمد الزمل
العبيكان
Obeikan
tripadvisor
YAHOO!
hotmail
Microsoft
twitter
email
skype
ebooks
spam
WordPress
amazon.com
www
keek
Google
facebook.
flickr
PayPal
Wikipedia
YouTube
ebay
LinkedIn
Dropbox
Instagram

رقميون

غيروا حياتنا

ناصر محمد الزمل



فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الزامل، ناصر محمد

رقميون غيروا حياتنا./ ناصر محمد الزمل - الرياض، 1435هـ

256 ص؛ 14 × 21 سم.

ردمك: 978-603-503-658-0

-1 التقنية الرقمية.   أ.العنوان

ديوي 621.38   رقم الإيداع 1435/1283

الطـبعة الأولى

1435هـ / 2014م

الناشر العبيكان Obeikan للنشر

المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف: 4808654 **فاكس:** 4808095 **ص.ب:** 67622 **الرياض** 11517

موقعنا على الإنترنت

www.obeikanpublishing.com

امتياز التوزيع شركة مكتبة العبيكان Obeikan

المملكة العربية السعودية - الرياض - المحمدية - طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف 4808654 **فاكس** 4808095 **ص. ب** 67622 **الرمز** 11517 **ص. ب** 62807 **الرمـز** 11595

www.obeikanretail.com

فكرة وتصميم
ناصر الزمل



الفهرس

بريان أكتون وجان كوم مؤسسا تطبيق WhatsApp

بول جراهام مؤسس موقع Viaweb

جوشوا شاشتر مؤسس del.icio.us

ستيفن كوفر مؤسس Trip Advisor

أندرو ماسون مؤسس غروبون

كيفين سيستروم ومايكل كرايغر مؤسسا instagram

كيفين روز DIGG

جاك ما أو (ما – يون) مؤسس AlibabaGroup

توني شاي مؤسس متجر زابوس الإلكتروني zappos.com

رييد هوفمان مؤسس linkedin

ريد هاستنقز مؤسس Netflix

خافيير دمان مؤسس storify

دريو هودستون مؤسس Dropbox

أوركت بويوكوكتن مؤسس orkut

شون فانينج مؤسس napster

برام كوهين يخترع Bittorrent

كريغ نيومارك مؤسس craigslist

نيكلاس زينشتروم مؤسس skype

سكوت فالمان مخترع تعبيرات الوجوه

مارك آندرسن مخترع متصفح نيتسكيب نافيغيتر

جاركو أوكارينن مخترع المحادثة عبر الإنترنت

براد فيتزباتريك مؤسس livegournal

بيير أوميديار مؤسس ebay

مقدمة

هناك كثير من الطاقات الشابة التي أسهمت وبشكل واضح في تغيير وتطوير الشبكة العنكبوتية، وفي خلال العشر سنوات الماضية ظهرت كثير من التطورات التقنية التي أسهمت بشكل كبير في تغيير حياة الملايين من البشر، وإن أغلب من يقف وراء هذه المنتجات هم من الشباب الذين لم يصل بعضهم إلى الثلاثين من العمر.

فمع تطور الإنترنت ووسائل الاتصالات الحديثة وظهور الهواتف الذكية ومواقع التواصل الاجتماعي؛ فُتحت آفاق وأسواق جديدة لمنتجات وتقنيات أسهمت في تغيير عاداتنا اليومية وطرق تواصلنا مع من حولنا وحتى من يبعد آلاف الكيلومترات عنا.

بعض هؤلاء الشباب جمع ثروة تقدر بمليارات الدولارات لمنتجات لم يقوموا بتصنيعها أو بيعها أو شرائها؛ بل كان جل ما قاموا به هو إيجاد مساحة ليتعرف الناس إليها، وأصبح لهم تأثير كبير في واقع حياتنا اليومية، وبهذه الأفكار والاختراعات تغير ميزان الحياة، وأصبحت التقنية تتسابق إلى يد الصغير قبل الكبير.. وتغير معها مفهوم الحياة وواقعها .. أصبح كل شيء عند أطراف الأصابع، وتستطيع زيارة العالم بأسره وأنت في فراشك.. تتسوق بعربتك، وتشتري منتجات من الشرق والغرب في لحظات، تشاهد أفلاماً سينمائية حالاً انتهى التصوير منها، وتقرأ كتاباً كذلك خرج من المطابع حديثاً.. تشارك صديقاً لك في آخر بقاع الأرض إحدى مناسباته.. وتشارك أصدقاء لك لم تراهم يوماً وجهاً لوجه آراءهم وأفكارهم، وقد يكون كل منكم يسكن في قارة.. تحجز غرفتك في فندقك المفضل الذي يبعد عنك آلاف الكيلومترات، وتشاهدها، وتتجول في داخلها وأنت ما زلت في منزلك .. لم تعد الأسئلة التي تدور في ذهنك، وتبحث عن إجابة لها ذات معضلة، كل ما عليك نقرك على جهاز حاسوبك الشخصي أو من خلال هاتفك الذكي، وستأتيك الإجابة بكل يسر وسهولة..

كل يوم نفاجأ ببرنامج أو تطبيق أو موقع جديد يختزل معه المسافات، ويبدأ في تشكيل روح الحياة بأبعاد جديدة ومقاسات مختلفة..

هؤلاء الرقميون فعلاً غيروا حياتنا، وفتحوا لنا نوافذ تطل على عالم مختلف بكل ما تتصوره وما لا تتصوره ..

إنه عالم متغير يأسرك بكل أبعاده ..

ناصر محمد الزمل

رئيس تحرير مجلة فكر الثقافية

www.fikrmag.com

E- nzumal@gmail.com

ناصر الزمل

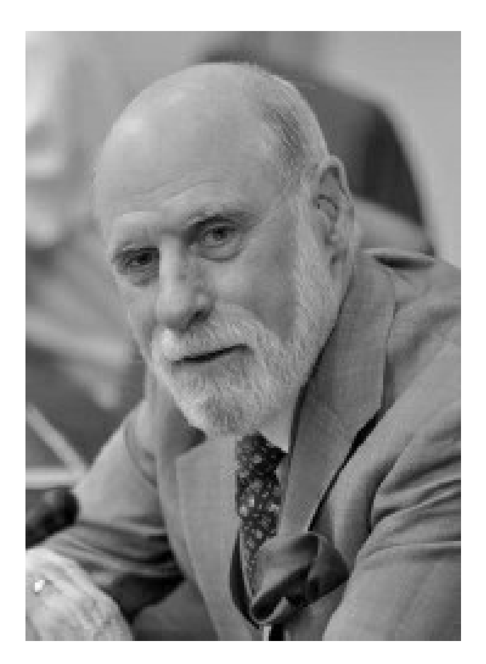
@nalzumal

المملكة العربية السعودية

ص.ب: 260534 - **الرياض** 11342

1

فينت سيرف وبوب خـان مؤسسا الإنترنت



فينت سيرف



بوب خان

يُعدّ عالما الكمبيوتر الأمريكان فينت سيرف VINT CERF وبوب خان BOB KAHN هما أول من ابتكرا نظام الاتصالات (بروتوكول التحكم بالإرسال) (TCP) والإنترنت بروتوكول (IP)، وبروتوكولات الاتصالات الأساسية لشبكة الإنترنت، وهي اللغة التي تستخدم لتتواصل الأجهزة والشبكات مع بعضها، ويرمز مصطلح (TCP/IP) لبروتوكولين مهمين ضمن مجموعة بروتوكولات الاتصالات المذكورة هما: بروتوكول التحكم في البث (TRANSMISSION CONTROL PROTOCOL) ويختصر بالأحرف TCP، وبروتوكول الإنترنت (INTERNET PROTOCOL) ويرمز له بالحرفين (IP)، ويحدد هذان البروتوكولان كيف تنتقل البيانات بين الحواسيب عبر الإنترنت.

وكان تطوير هذين البروتوكولين في الأصل بموجب عقد بين فينت سيرف وبوب خان مع وزارة الدفاع الأمريكية. وقد أصبحا - بحكم الأمر الواقع - الطريقة القياسية التي تتصل بها الشبكات المحلية والعريضة، وهي تسمح للحواسيب بالاتصال بينها وللتطبيقات بإرسال البيانات واستقبالها.

أُطلق على فينت سيرف (أبو الإنترنت) لإسهاماته في تطوير الإنترنت، الذي بدأ حياته مديراً لبرنامج في وكالة مشروعات بحوث الدفاع المتقدمة (داربا)، وموّل كثيراً من المجموعات لتطوير تكنولوجيا حزمة بروتوكولات الإنترنت، وعندما بدأ الإنترنت بالانتقال إلى الأعمال التجارية في أواخر الثمانينيات انتقل سيرف إلى شركة (إم سي أي)، حيث كان له دور فاعل في تطوير أول نظام بريد إلكتروني تجاري (بريد إم سي آي) متصل بشبكة الإنترنت.

وقبل الإنترنت كانت هناك شبكة محدودة تسمى (ARPANET)، وكان يلزم لنقل البيانات عبر تلك الشبكة أن تستخدم كل أجهزة الكمبيوتر المعدات الداخلية نفسها (HARDWARE)، وكذلك البرامج نفسها، ثم أمكن عبر صيغة TCP/IP تحويل (ARPANET) إلى الإنترنت. وبالمقارنة أتاح الإنترنت الفرصة لمستخدمي كل أنواع الكمبيوتر والبرامج الاتصال فيما بينهم وتناقل المعلومات.

ويقول سيرف: إنه في أوائل السبعينيات لم يكن أحد من المشاركين في تطوير تلك التكنولوجيا الوليدة يعتقد أنها ستنمو لتصبح على ما هي عليه اليوم.

وأضاف: «حينما كنا نضع المواصفات الأساسية لـ(TCP/IP)، كنت أظن أن غاية جهدنا ستكون الوصول إلى مواءمة بين كل الشبكات، فالمشكلة لم تكن أكثر من مشكلة هندسية». ومع الوقت بدأ سيرف يدرك أن هذا الابتكار العبقري سينمو ليفوق التوقعات.

ويقول سيرف: إن العقد الأول للإنترنت، ما بين عامي 1972 - 1982، كان

عقد التصميم والتجريب ونشر التقنيات الأساسية، أعقبه العقد الثاني لترسيخ وضع الشبكة ودخولها المجال التجاري، ثم أتى العقد الثالث ليشهد اتساع نطاق الإنترنت وتعميمه على مستوى الأفراد.

ويتوقع سيرف أن العقد المقبل سيشهد انتشاراً أشمل للإنترنت، حيث ستصبح القاعدة الرئيسة لكل أشكال الاتصالات الأخرى تقريباً، ويتوقع أن تتحرر الإنترنت أولاً من إطار الشبكة الهاتفية، وبدلاً من ذلك ستصبح شبكة الهاتف نفسها جزءاً من الإنترنت.

ويعزى ذلك لتقنية VOICE OVER لبروتوكول الشبكة التي تحيل المكالمات الهاتفية إلى وحدات بيانات يفهمها الكمبيوتر، وتنقلها عبر الإنترنت بدلاً من خطوط الهاتف المكلفة.

ويعتقد سيرف أن زيادة استخدام تقنية VOIP لن يكون سوى البداية، ويضيف: «سنشهد زيادة مطردة في الخدمات التي تعتمد على الإنترنت، وسيشهد المستخدمون مجالات أكثر تعدداً لاستخدامات الشبكة، ويمكن أن تشمل تلك الاستخدامات عمليات معالجة البيانات وتخزينها بما يسمح للعامة باستخدام وتأجير السعة المطلوبة لمهام معينة».

وستتسع عملية أنظمة التسمية بما يسمح لآخرين غير الشركات التقليدية للإنترنت بأن يصبحوا جزءاً من الشبكة نفسها، وهناك مبادرة ENUM التي تسعى لتحويل الأرقام الهاتفية إلى عناوين إنترنت، بما يتيح للعامة وسيلة شاملة للاتصال بأي شخص أو جهة عن طريق عنوان البريد الإلكتروني أو عنوان أو رقم هاتف الشخص المراد الاتصال به.

وكذلك ثمة تقنية (NATPR) أو سجلات فهرس جهة التسمية، التي توسع أيضاً من نطاق الشبكة بشكل كبير، ويقول سيرف: «إنها تسمح للمستخدم بأن يتخذ لنفسه عنواناً على الشبكة وربطه بأي مساحة تعريف».

وكشف سيرف عن أحدث المشروعات العملاقة التي تعد لها وكالة ناسا الأمريكية، وهو (الإنترنت ما بين الكواكب)، وقال: إنه يعمل على هذا المشروع منذ 10 سنوات، وهو مشروع له علاقة باكتشاف الفضاء، ولا يمت بصلة لـ(جوجل)، ويهدف إلى تدعيم أجهزة الروبوت لاكتشاف الفضاء، وهو يحمل آمالاً بتغييرات في تكنولوجيا المعلومات في المستقبل.

وقال سيرف: «إن الفكرة بدأت حينما توقفت الإشارات اللاسلكية التي ترسلها سفينة فضاء على المريخ في أيار/مايو 2008، وجلسنا مترقبين لا نعرف

ماذا حدث لها، وفكرنا في ابتكار شبكة إنترنت لعلماء الفضاء عن طريق البروتوكولات القديمة للإنترنت، ووجدنا أن ذلك لن يفلح؛ لأنه سيأخذ 20 إلى 30 دقيقة لوصول البريد الإلكتروني، بسبب المسافات البعيدة جداً بين الكواكب وعدم ثباتها، فالإنترنت يتعامل مع دول ثابتة، وقد يكون ناجحاً داخل السفينة أو المعمل، لكنه لن يكون كذلك بين الكواكب، وقد عثرنا على بروتوكول جديد يتعامل مع هذه المشكلة TDRSS، وسنحدد معايير الاتصال من خلال النظام الجديد IPN أو (INTER PLANET) وأشار إلى أن هذا البرتوكول سيسمح بالاتصال بين المريخ والأرض، وكذلك الكواكب الأخرى، ونأمل في تحقيق ذلك من خلال السفينة EPOXY بعد موافقة ناسا على تطبيق ذلك البروتوكول في محطات فضاء عدة».

ومن أشهر مقولات فينت سيرف: «إن الإنترنت ما هو إلا مرآة للسكان، إذا كان لا يعجبنا ما نراه في المرآة، فالمشكلة ليست في المرآة التي يتعين إصلاحها، بل في إصلاح أنفسنا».

ويُعدّ زميله في ابتكار بروتوكول (TCP/IP) المهندس وعالم الكمبيوتر بوب خان الذي عمل في مختبرات بيل AT & T ، ثم أصبح أستاذاً مساعداً في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا. ثم عمل في بولت، بيرانك ونيومان (BBN)، حيث ساعد على تطويرIMP.

وفي خريف عام 1972 خلال عمله على شبكة الأربانت (ARPANET) قام بربط 20 جهاز كمبيوتر مختلفة، وعام 1986 أسس شركة (CNRI)، وابتداءً من عام 2009 هو الرئيس التنفيذي لـ CNRI ، وهي منظمة غير ربحية تهدف إلى توفير وتمويل وتطوير البحوث المتعلقة بالبنية التحتية للمعلومات الوطنية.

عام 1992 شارك مع فينت سيرف في تأسيس جمعية الإنترنت، لتوفير المعايير المتصلة بالإنترنت.

وإذا عدنا للبروتوكولين اللذين اخترعهما فينت سيرف وبوب خان فإن هناك أربع طبقات مستخرجة من بروتوكولات (TCP/IP)، كل طبقة منها لها طقم بروتوكولات خاص بها، وأولها طبقة الرابط (THE LINK LAYER) وهي الطبقة الدنيا في حزمة بروتوكولات (TCP/IP) ومؤلفة من مجموعة من الوسائل التي تعمل على رابط المضيف، الذي هو عادة الإيثرنت.

وثانيهما طبقة الإنترنت (THE INTERNET LAYER) وهي الطبقة المسؤولة عن ربط الشبكات المحلية ببعضها، وطبقة النقل (THE TRANSPORT LAYER) وهي الطبقة التي تتحكم في اتصالات المضيف - إلى -

المضيف.

وأخيراً هناك طبقة التطبيق (THE APPLICATION LAYER) وهي مجموعة البروتوكولات التي تحدد اتصالات البيانات على مستوى العملية الواحدة، وللتوضيح فإن HTTP هي بروتوكول التطبيق الذي هو أساس الشبكة العنكبوتية العالمية (WORLD WIDE WEB).

وفي مجال الشبكات، فإن (TCP/IP) هي ما تستخدمه التطبيقات للتواصل بينها؛ فعلى سبيل المثال، فإن متصفح الإنترنت يتحدث مع برنامج شبكة عبر بروتوكول TCP، أما IP فيمثل الاتصالات الجارية بين الحواسيب، لهذا فإن بروتوكول IP هو ما يرسل حزم البيانات بين الحواسيب، ويمكنه توجيه مسار تلك الحزم إلى الوجهة الصحيحة.

ويقوم TCP بتقسيم البيانات التي تم التواصل بها بين التطبيقات إلى حزم كي يمكن إرسالها عبر بروتوكول IP إلى حاسوب آخر، ويتولى بروتوكول TCP إعادة تجميع هذه الحزم عندما يتسلمها بروتوكول IP.

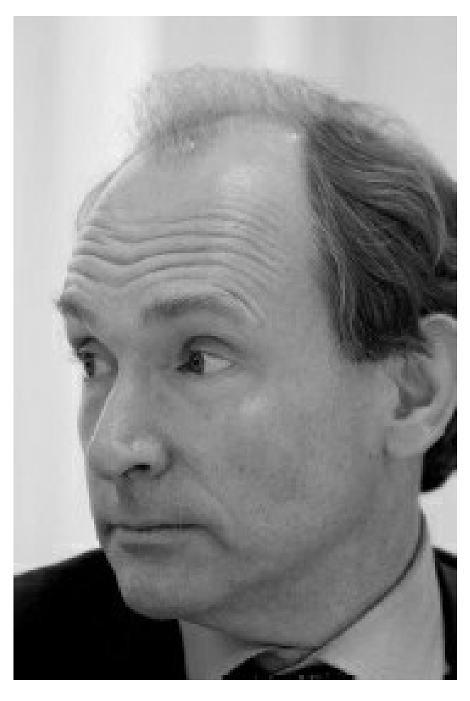


2

تيم بيرنرزلي

مخترع الشبكة العنكبوتية

www



تيم بيرنرزلي

عام 1998 اختارته مجلة التايم ضمن أهم 100 شخصية في القرن العشرين

تيم بيرنرزلي عالم الكمبيوتر البريطاني ومخترع الويب WWW كان يعمل في المختبر الأوروبي للمواد، ومقره في جنيف بسويسرا، حيث أوجد المفاهيم الأساسية التي قامت عليها شبكة الويب العالمية (WORLD WIDE WEB)، وهو مدير رابطة الشبكة العالمية W3C أو WORLD WIDE WEB CONSORTIUM.

استطاع هذا الرجل أن يبتكر نظام اتصال بعميل عن طريق سيرفر قام بتصميمه، وابتكر طرق اللنكات LINKS أو النص التشعبي، وهو يُعدّ الآن المدير العام لـ 3C التي تحافظ على الأسس التقليدية للويب.

ولد تيم بيرنرزلي في 8 حزيران/يونيو 1955، تخرّج في كليّة الملكة في جامعة أكسفورد بإنجلترا عام 1976، حيث حصل على البكالوريوس من الدرجة الأولى في الفيزياء، بعد التخرج مباشرة عمل بيرنرز لي مهندساً مدة عامين في شركة بليسي للاتصالات السلكية واللاسلكية (المصنع الرئيس لأجهزة تيليكوم) في المملكة المتحدة، وعمل في قسم نظم المبادلات التجارية وسباقات الرسائل وتكنولوجيا شفرة التعرف. وعام 1978 ترك بليسي للانضمام إلى شركة «د.ج ناش» (D. G. NASH) وفي هذه المدة صمّم برامج طباعة للطابعات الذكية، ونظام التشغيل متعدد المهام ومعالج البيانات الشامل GENERIC MACRO EXPANDER.

ومنذ سنة 1981 وحتى سنة 1984 كان تيم المدير المؤسس لشركة (IMAGE COMPUTER SYSTEMS LTD)، إضافة إلى دوره بوصفه مسؤول التصميم التقني. وعام 1984 وبالزمالة مع سيرن اهتم بالعمل في النظم السريعة والموزعة لتجميع البيانات العلمية ونظم التحكم.

كان عام 1989 عاماً فاصلاً في حياه بيرنرز لي، حيث اقترح مشروع لغة تعليم النص المترابط أو ما يدعى بالنص العالمي المترابط، وهو ما عُرف فيما بعد بالشبكة العالمية WORLD WIDE WEB معتمداً في هذا المشروع على المشروع الأول الذي صممه ENQUIRE، وقد صُمم للسماح للمستخدمين بأن يعملوا معاً، وتوحيد معرفتهم على صفحات ووثائق لغة تعليم النص المترابط. وكان تيم أول من كتب مزوداً للويب WORLD WIDE WEB، ووضع أسس أول برنامج مستقل لتصفح إنترنت. هذا العمل بدأ في تشرين الأول/أكتوبر 1990، وكان البرنامج WORLD WIDE WEB الأول متاحاً من خلال مختبر سيرن CERN في كانون الأول/ديسمبر من السنة نفسها، وأُطلقت الإنترنت في صيف 1991 على نطاق مخبري ثمَّ أتاح مختبر CERN استخدامها لعامة الناس عام 1992.

ويقول بيرنرز عن هذه المرحلة: كانت هناك ثلاث مجموعات بادرت إلى تبني البرنامج، وقد حاولت أن أنتشر خلال المجتمع وبصفه خاصة بين المختصين والمحترفين، وبالطبع انتشر برنامجي خلال مجتمع مستخدمي النص المترابط HYPERTEXT لأنني وضعته في مجموعة ALT.HYPERTEXT الإخبارية، وانتشر خلال مجتمع NEXT، لأن هؤلاء كانوا القادرين على إدارة البرامج في الحقيقة.

أما عن المفاجآت التي وقعت له عند استخدام الناس للويب فيقول: قد فوجئت كثيراً، فقد كان الناس مستعدين لأن يكتبوا HTML، وهذا كان من مطالبي الأولى، فقد افترضت بوصفه شرطاً مطلقاً أنه لا يجب على أحد أن يحرر صفحاته بلغة تعليم النص المترابط HTML، أو يتعامل مع عناوين URLS، ولو استعمل برنامج الإنترنت الأصلي فلن ترى عناوين URLS أبداً، ولن يكون عليك أبداً أن تتعامل مع لغة تعليم النص، فأنت تقدم المعلومات الطازجة، وتدخل معلومات أكثر؛ لذا ترتبط المعلومات بالمعلومات، مثلما هو الشأن عند استعمال معالج النصوص، لهذا كانت تلك مفاجأة لي بأن يكون الناس مستعدين أن يكتبوا بلغة HTML.

وخلال السنتين 1991 و1993، استمر تيم في العمل في تصميم الويب وتنسيق الملاحظات من المستخدمين عبر الإنترنت. وتم مناقشة تعريفاته ومواصفاته الأولى HTML ، HTTP، URIS ونقحت ونوقشت في دوائر أكبر عندما انتشرت تكنولوجيا الويب، وعام 1994 انضم تيم إلى مختبر علوم الكمبيوتر LABORATORY FOR COMPUTER SCIENCE في معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا MIT مديراً لمنظمة W3C التي تنسّق نمو W3C في كلّ أنحاء العالم، ومع الفرق العاملة في MIT وINRIA في فرنسا أخذت المجموعة تتحقق من إمكانية الويب الكاملة، وضمانات استقراره خلال التطور السريع والتحولات الجديدة لاستعماله اللغوي.

وعلى الرغم من النجاح الفائق والكبير الذي حققه مشروع لغة تعليم النص المترابط في نسج الشبكة العالمية، وما حققه اتحاد الويب W3C في إنشاء المقاييس التي تتواصل بها حياكة الشبكة هذه الأيام، فإن الحقيقة تبقى هي أن لغة تعليم النص المترابط تظل نقطة ضعف في وجه انتشار الشبكة، فخلال الأعوام الماضية اكتشف مطورو الويب أن لغة تعليم النص المترابط لا تقدم لهم الأدوات الكافية لإغناء المواقع التي يقومون بتصميمها، وليست ذات فائدة كبيرة في جعل هذه المواقع أكثر تفاعلية.

ولذلك، فقد لجأ هؤلاء إلى ترقيعات وملحقات وإضافات، فظهر فلاش، وتحريك الرسوم، وميديا بلاير، وغير ذلك من الملحقات، ما أدى بعد ذلك إلى عدد من العقبات أبرزها صعوبة التواصل بين هذه الملحقات والأنساق وتحليلها، وهي كلها أعباء تقع على عاتق المزودات، ما يؤدي إلى إبطاء سرعات التنزيل.

ولهذه الأسباب، فقد قام تيم بيرنرز لي هو ومجموعة من رفاقه في معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا، بابتكار لغة جديدة جامعة لإنشاء مواقع إنترنت أطلقوا عليها اسم كيرل (CURL)، وباستخدام هذه اللغة يمكن للمطورين إنشاء

مواقع تفاعلية باستخدام لغة واحدة، إضافة إلى أن اللغة الجديدة تنقل عبء تحليل الشفرات البرمجية (البرمجيات النصية) من المزود إلى جهاز المستخدم، مستخدمة قوى المعالجة غير المستغلة على جهاز المستخدم، والنتيجة كما يراها الخبراء هي زيادة سرعة تنزيل الصفحات بعشرات الأضعاف.

ويقول بوب باتي، أحد المديرين التنفيذيين في شركة كيرل التي تتولى تطوير اللغة ونشرها تجاريّاً: إنه يمكن إنشاء، مواقع تفاعلية كاملة بنفس كمية البيانات المستخدمة لإنشاء إعلان تفاعلي على الويب. وقد قامت الشركة بالطرح الرسمي للتقنية في شهر آذار/مارس من عام 2001، ومنذ ذلك الحين قامت شركات عالمية مثل سيمنز الألمانية، والشركة البريطانية للاتصالات، باعتماد التقنية لإنشاء مواقع تفاعلية.

نال بيرنرزلي كثيراً من الجوائز على اختراعه، وأطلقت عليه ألقاب كثيرة كان أشهرها (الرجل الذي غيّر وجه العالم). فسنة 1995، تسلم تيم بيرنرزلي جائزة مبتكر العام بعد فوزه في مؤسسة كيبلي بجائزة (المبتكر الشاب للعام) YOUNG INNOVATOR OF THE YEAR، وجائزة ACM SOFTWARE SYSTEMS AWARD.

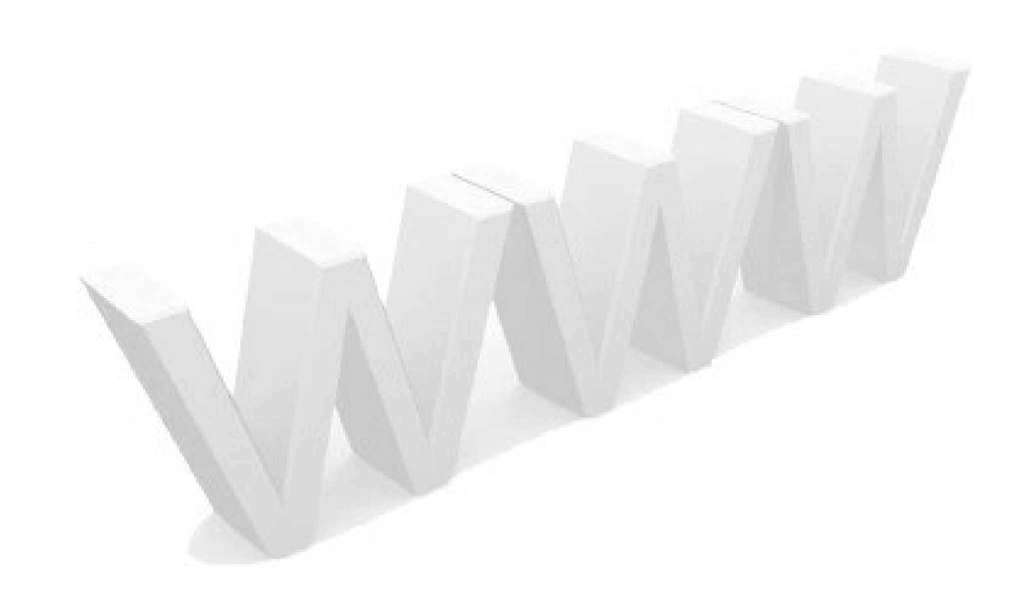
وعام 1998 اختارته مجلة التايم ضمن أهم 100 شخصية في القرن العشرين، وعام 2003 حصل على ميدالية الجمعية الملكية الفوتوغرافية في التقدم والزمالة الفخرية (HONFRPS) التي تمنح في مجالات: الاختراع والبحث والنشر أو مساهمة أخرى تؤدي إلى تقدم مهم في التطور العلمي أو التكنولوجي للتصوير الفوتوغرافي أو التصوير بالمعنى الأوسع.

وفي 15 نيسان/إبريل 2004، كان أول شخص يحصل على جائزة التكنولوجيا الفنلندية للألفية، لاختراع الشبكة العالمية. وفي العام نفسه حصل على لقب فارس ووسام الإمبراطورية البريطانية (KBE) مع مرتبة الشرف (للخدمات في تطوير العالمية للإنترنت).

وفي 21 نيسان/إبريل 2009، حصل على دكتوراه فخرية من قبل جامعة دي مدريد، وفي تشرين الأول/أكتوبر 2009 حصل على دكتوراه فخرية من قبل جامعة فريجي في أمستردام، وفي 30 آذار/مارس 2011 كان واحداً من المستفيدين الثلاثة من جائزة ميخائيل جورباتشوف التي تمنح لـ (الرجل الذي غيَّر العالم)، وقد حصل عليها بيرنرزلي لأنه استطاع أن يغيّر العالم من خلال مشروع الويب، وعام 2012 أدخلت جمعية الإنترنت بيرنرز لي إلى قاعة مشاهير الإنترنت. وفي 3 كانون الأول/ديسمبر 2012 حصل بيرنرز لي على وسام السلطان قابوس للثقافة

والعلوم والفنون من الطبقة الأولى.

وكذلك حصل على الكثير من الجوائز الإبداعية المهمة من شركات ومؤسسات عدة، ولديه درجات شرف من مدرسة PARSONS SCHOOL OF DESIGN للتصميم، في نيويورك وجامعة ساوثامبتون SOUTHAMPTON UNIVERSITY والرجل المتميز في جمعية الكومبيوتر البريطانية.



3

راي توملينسون

مخترع

البريدالإلكتروني

email



راي توملينسون

يقـــول، وهو يضحك: «عـــــادة ما ينتهي الابتكار بمكافأة. لكن هذا الابتكار كان استثناء»!

ثلاث من وسائل الاتصال غيرت أساليب التخاطب والاتصال بين بني البشر

في أرجاء المعمورة كافة، وصارت تواريخ ابتكارها نقاطاً مضيئة في تاريخ البشرية الحديث، وبات مخترعوها من المشاهير الذين لولاهم، لما بدت الدنيا كما هي اليوم.

في الرابع والعشرين من أيار/مايو 1844 أرسل صامويل ب. مورس، مخترع التلغراف، برقية كتب فيها: «ماذا خلق الله!». لم يكن مورس يعلم أنه بإرساله تلك البرقية إنما كان يصنع التاريخ، ولكنه كان كذلك في واقع الأمر، فقد كانت تلك أول برقية ترسل في التاريخ، ومنذ ذلك اليوم ومورس واحد من عظماء العالم في مجال الاختراعات العلمية.

وفي العاشر من آذار/مارس 1876، اتصل الكسندر جراهام بل، مخترع الهاتف، بأحد مساعديه، قائلاً: «سيد واتسون .. تعالَ، أريدك هنا». وذعر واتسون الذي كان يستمع إلى صوت يفترض في حسابات المنطق والمعروف آنذاك أنه آتٍ من مكان بعيد لا يمكن للصوت أن يصل خلاله إلا بمعجزة، وكانت تلك معجزة حقًّاً. فقد كان واتسون يستمع إلى أول مكالمة هاتفية في التاريخ.

واليوم، لا يكاد يوجد من لا يعرف من هو الكسندر جراهام بل، فحتى تلاميذ المدارس الصغار يعرفون أنه مخترع الهاتف.

وعام 1895 أرسل الإيطالي جولييلمو ماركوني، صوته عبر الهواء مدشناً أحد أعظم مخترعات عصرنا، وأعني به الاتصال اللاسلكي، وعلى الرغم من أنه حرم من تسجيل كلماته الأولى عبر اختراعه، فإن ماركوني نال ما لم ينله سابقاه، جراهام بل ومورس من شهرة وتقدير، فقد كرم ماركوني بحصوله على جائزة نوبل للفيزياء عام 1909.

لقد غيرت وسائل الاتصال هذه وجه العالم، وحفرت أسماء مخترعيها عميقاً في سجل التاريخ، فمن يمكنه تصور الحياة الحديثة من دون وسائل الاتصال التي قدمها هؤلاء الثلاثة للبشرية؟!

لكن الاختراعات في مجال الاتصالات لم تتوقف عند هؤلاء المخترعين الثلاثة، فقد جاء اختراع رابع ليمثل ذروة الاتصالات بين بني البشر في عالم اليوم، وأعني بذلك البريد الإلكتروني الذي دخل حيز الوجود في سبعينيات القرن الماضي، الذي أصبح الاتصال عبره عنوان الحداثة في عالمنا المعاصر.

لقد كان كل من هذه الاختراعات ثورة في عالم الاتصال، وصنع كل منها لمخترعه مجداً يستحقه، وخلده في كتب التاريخ، إلا رابع هؤلاء المخترعين الذي جحده اختراعه وتفوق عليه شهرة، واضعاً إياه في الظل، ففي حين حاز

المخترعون الثلاثة الأوائل شهرة مدوية، وكتبت أسماؤهم في سجل الخلود، ما زال مخترع البريد الإلكتروني وواضع أسسه مجهولاً يقبع في الظل. وبقيت مجهولة للأكثرية من مستخدمي الانترنت، الطريقة التي اخترع بها وسيلته الاتصالية الحديثة. فمن سمع عن براي توميلنسون؟ إنه مخترع البريد الإلكتروني الذي يعيش حياة عادية موظفاً في شركة أمريكية منذ أكثر من خمسة وثلاثين عاماً، دون أدنى محاولة لتعريف العالم بأنه أحد رجال التاريخ، فتوميلنسون فخور بما اخترعه، وهذا يكفيه.

يُعدّ البريد الإلكتروني أكثر الطرق حتى الآن لنقل البيانات، وملفات النصوص والصور الرقمية، وملفات الصوت والفيديو من جهاز كمبيوتر إلى آخر عبر شبكة الإنترنت، ولم تصبح هذه الظاهرة شعبية حتى عام 1990، والآن هي أساس الأعمال التجارية الرئيسة، والاتصالات الشخصية، وكان له تأثير رائع في كمية المعلومات التي يتم إرسالها في جميع أنحاء العالم.

وفي بداياته كان التراسل بالبريد يجب ولوج كل من المرسِل والمرسل إليه إلى الشبكة في الوقت نفسه لتنتقل الرسالة بينهما آنيّاً كما هو الحال في محادثات التراسل اللحظي المعروفة اليوم، إلا أن البريد الإلكتروني لاحقاً أصبح مبنيّاً على مبدأ التخزين والتمرير، حيث تُحفظ الرسائل الواردة في صناديق بريد المستخدمين ليطلعوا عليها في الوقت الذي يشاؤون.

كانت وزارة الدفاع الأمريكية قد اختارت شركة (بي بي إن) التي يعمل فيها المهندس راي توملينسون لكي تقوم ببناء ARBANET (أربانت)، وهي أحرف ترمز إلى الشبكة التي تربط المعاهد العلمية والجامعات في الولايات المتحدة الأمريكية ببعضها، وتجعلها على اتصال فيما بينها، وتُعدّ (أربانت) هي الركيزة الرئيسة التي انطلقت منها شبكة المعلومات العالمية (الإنترنت) حالياً.

كان راي توملينسون قد شارك في تصميم تلك الشبكة ببرنامج لكتابة الرسائل الإلكترونية يسمى SNDMSG؛ وذلك لكي يتمكن العاملون عبر شركة أربانت من الاتصال فيما بينهم عن طريق الرسائل التي يتراسلونها فيما بينهم، وهذا البرنامج لا يرقى لمستوى البريد الإلكتروني الحالي، ولكنه كان النواة التي بدأ منها توملينسون للوصول للبريد الحالي. وأهمية هذا البرنامج أنه يصنع ملفاً تُوضع فيه الرسالة، وهو ما يعني أنه لا يستعمل إلا بين شخصين أو أكثر يشتركون في جهاز كمبيوتر واحد من تلك الأجهزة التي كانت متوافرة في المعاهد والجامعات المشتركة بشبكة أربانت، فالكمبيوترات الشخصية لم تكن قد ظهرت بعد، حيث كان عليه أن ينتظر حتى عام 1981 لتظهر محدثة التحول الأكبر في عالم التكنولوجيا الحديثة التي تسيطر على عالمنا اليوم.

وكان البريد الإلكتروني في وقت مبكر من القرن العشرين ليس كما ما نعرفه في هذه الأيام بل هو بمنزلة ملف دليل توضع الرسالة داخل الدليل لمستخدم آخر في مكان، حيث يمكن أن يرى ذلك. تماماً مثل أن تترك مذكرة على مكتب شخص ما. وكان نظام البريد الإلكتروني الأول من هذا النوع اُستخدم في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا عام 1965. ووضع برنامج آخر SNDMSG لإرسال الرسائل على الكمبيوتر.

يقول توميلنسون: «لم يكن صندوق البريد إلا ملفاً يكتب فيه المستخدم رسالته، ولا يمكن للقارئ إعادة الكتابة عليه أو تحريره، يمكنه قراءته فقط». وكما ذكرنا، فقد كان الهدف ترك الرسائل من الشخص الذي انتهى عمله على الجهاز للشخص الذي سيتولى أمره من بعده، من دون الحاجة للقاء.

عام 1981 حدث التحول الكبير في عالم الاتصالات الذي سيطر على العالم اليوم، فقد صمم توملينسون برنامجاً آخر يسمى (سيبنت) CYPNET يسمح بنقل الملفات من جهاز كمبيوتر إلى آخر بشرط أن يكون الجهازان مرتبطين بشبكة (أربانت).

وهنا فكر تومسلينون مليّاً في برنامج يسمح له بالربط بين البرنامجين اللذين سبق أن صممهما، وهما SNDMSG الذي يسمح بإرسال الرسائل، والثاني CYPNET الذي يسمح بنقل الملفات من جهاز إلى آخر، وهنا ربطهما ببرنامج واحد، فَوُلد البريد الإلكتروني.

أتاح هذا الابتكار الفرصة للجميع لاستخدام البريد الإلكتروني، ولكن المشكلة أن الرسالة كانت حتى ذلك الوقت لا تحمل أي دليل على مكان مرسلها. وكانت هذه المشكلة هي التي أرقت توميلنسون، فشبكة (أربانت) موزعة على 15 جهازاً في أماكن متفرقة من الولايات المتحدة، منها ما هو موجود في ماساشوستس، حيث مقر شركة (بي بي إن) التي يعمل فيها توميلنسون، هذا التشتت هو الذي جعل توميلنسون يفكر في ابتكار رمز يوضع بين اسم المرسل والموقع الذي يفترض أن ترسل منه الرسالة.

يقول توميلنسون: «تأملت لوحة المفاتيح. حاولت العثور على رمز لا يستعمله الأشخاص عادة ضمن أسمائهم، لم أرد أن يكون هذا الرمز رقماً. فكان الرمز @ هو ما اخترته من الرموز الموجودة على لوحة المفاتيح. إنه حرف الجر الوحيد الموجود على اللوحة». وبالطبع، فإن هذا الرمز الذي وقع اختيار توميلنسون عليه يقرأ على أنه حرف الجر(AT) باللغة الإنجليزية، حيث يشير إلى المكان الذي تنطلق منه الرسالة، وكان ذلك الرمز غير متداول آنذاك بصفة

رسمية إلا في تزيين الصفحات.

عام 1971 أرسل راي توملينسون أول رسالة تحمل @ للفصل بين اسم المستخدم وعنوان الحاسوب، كما استقر عليه الوضع اليوم، وذلك عبر شبكة أربانت.

وقد تمكن في ذلك العام 1971 من إرسال ملفات عبر شبكة محلية بدائية إلى جهاز آخر، فطور المهندس بعد ذلك برنامجاً آخر يتيح إرسال الرسائل إلى أشخاص آخرين عبر صناديق بريدية إلكترونية؛ ليقوم بعدها بتحقيق إنجازه الفعلي عندما وضع علامة @ لتخصيص اسم المرسل أو المستخدم المراد إرسال الرسائل الإلكترونية إليه.

لم يتوقع توملينسون أبداً أن يكون لهذا الرمز الذي اختاره الأثر الذي يبدو عليه الآن، حيث بات حرفاً قائماً بذاته، يستخدم ضمن أسماء الشركات وعلى اللوحات الإعلانية، مثل أي حرف آخر. ويقول: «لقد استغرق الأمر ما بين 20 و 40 ثانية للتفكير» ما كان يقصده توملينسون هو أن يوضح المرسل مكان وجوده عند إرسال الرسالة، وليس أكثر. أي إنه يضع الرمز بين اسمه ومكان وجوده، فيتضمن العنوان اسم المرسل ومكان وجوده.

ظهرت المراسلات عبر أجهزة الحاسب عام 1971 بفضل جهود توملينسون، ومنذ ذلك اليوم أصبحت هذه العلامة هي الرمز الرسمي والمسجل دوليّاً للبريد الإلكتروني الذي كان بدوره نقلة جديدة لحقبة زمنية قادمة تعتمد عليه، ممهدة بذلك التحضير لاندثار البريد التقليدي.

بحلول عام 1974 كان هناك مئات من مستخدمي البريد الإلكتروني على شبكة أربانت التابعة لوزارة الدفاع الأمريكية، ما تسبب في حدوث تحول جذري في أهداف أربانت.

وسارت الأمور بسرعة؛ حيث اخترع لاري روبرتس بعض مجلدات البريد الإلكتروني لرئيسه في العمل؛ حتى يتمكن من فرز بريده، وأحدث هذا تقدماً كبيراً.

وعام 1975 وضع جون فيتال بعض البرامج لتنظيم البريد الإلكتروني، وعام 1976 انطلق البريد الإلكتروني بحزم تجارية، فكان واحداً من التطورات الجديدة أولاً عند ظهور أجهزة الكمبيوتر الشخصية على الساحة. تم وضع SMTP أول معيار للبريد الإلكتروني، أو البروتوكول البسيط لنقل الرسالة، وكان بروتوكول نقل البريد الإلكتروني بسيطاً جداً وهو لا يزال مستخدماً، وكان هذا البروتوكول ساذجاً

إلى حد ما، حيث كان من السهل جدّاً التزوير (ولا يزال) في عناوين البريد الإلكتروني. وكانت هذه العيوب الأساسية في بروتوكول أُستغِل من قبل الفيروسات والديدان، وعمليات الاحتيال وتزوير الهويات. ولا تزال بعض هذه المشكلات تعالج حتى عام 2004.

عام 1982 أرسل راي توميلنسون أول رسالة إلكترونية في التاريخ، وقد وصلت الرسالة إلى العنوان الذي أرسلت إليه في اللحظة نفسها، وقد كان (راي) أرسلها إلى نفسه، ولا يذكر توميلنسون ما كانت تحتويه الرسالة بالضبط، كل ما يذكره أنها كانت تجميعاً لعدد من الأحرف التي كتبت في صورة عشوائية مكونة كلمة (QWERTYIOP)، أو شيء من هذا القبيل. وأُستخدم الاسم EMAIL في العام نفسه.

عندما ظهرت الشبكة العالمية للمعلومات (الإنترنت) أدى ذلك إلى اختفاء شبكة أربانت للأبد، وأصبح مئات الملايين يستخدمون الإيميل والبريد الإلكتروني في العالم، ولم يبقَ من البريد الإلكتروني الذي اخترعه توملينسون إلا المبادئ الأساسية.

ومع بداية تطور البريد الإلكتروني أخذ بعض الميزات الأنيقة جدّاً، وكان نظام يودورا واحداً من الأنظمة التجارية الأولى الجيدة، التي وضعها ستيف دورنر عام 1988.

ويُعدّ عام 1989 عاماً حاسماً في تاريخ نشر خدمة البريد الإلكتروني بشكل تجاري منظم للمشتركين، وكانت شركتا COMPUSERVE وMCI من أوائل الشركات المقدمة للخدمة.

عام 1993 ربطت شركة أمريكا أون لاين AMERICA ON LINE وشركة ديفلي DELPHI خدماتها البريدية عبر الإنترنت؛ لتحول هذه الشبكة البريدية إلى وسيلة للاتصال.

واليوم، يستخدم ملايين الأشخاص حول العالم البريد الإلكتروني، وقلة منهم فقط تذكر مخترعه راي توملينسون الذي توصل إلى اختراعه مصادفة، تماماً مثل عشرات الاختراعات التي غيرت وجه التاريخ، وهو ما يتضح من خلال هذا الاستخدام الواسع له. ولا شك في أن ذلك يؤكد أن هذا الابتكار كان حتميّاً، وأنه لو لم يوجد، لكان من الضروري إيجاده. وإن كان كل اختراع على هذه الدرجة من الأهمية يذكر ويذكر معه صاحبه، فإن البريد الإلكتروني يذكر وكأن وجوده من طبيعة الأمور، أما صاحبه فلا أحد يكترث له أو به حتى لو كان على درجة من العبقرية، مثل راي توملينسون الذي لم يستغرق منه ابتكار وسيلة الاتصال هذه

التي غيرت وجه التاريخ سوى 30 ثانية.

ويكمل البريد الإلكتروني هذه السنة (41) عاماً من عمره، مرّ خلالها بمراحل تطور كبيرة حتى وصل إلى الشكل الذي نعرفه حالياً، كأسرع وأسهل وسيلة للتواصل عبر شبكة من الكمبيوترات الموزعة حول العالم.

ويرجع السبب في ضياع حق راي توملينسون بالشهرة على الأقل في اختراعه للبريد الإلكتروني إلى الفرق بين الإنترنت الشبكة العالمية و(أربانت) الشبكة المحلية؛ لذلك لم ينتشر ابتكار توملينسون إلا بين فئة ضيقة من مستخدمي أربانت، وانتهت تلك المرحلة، وابتدأت مرحلة جديدة باختراع الإنترنت، ولأن توملينسون لم يُسجِّل البريد الإلكتروني بوصفه براءة اختراع باسمه .. أصبح البريد الإلكتروني دون مالك، وانتشر بين كل مستخدمي الإنترنت، وكما ساعد الإنترنت على انتشار البريد الإلكتروني بين الناس فإنه تسبب أيضاً في ضياع اسم راي توملينسون، وأصبح البريد الإلكتروني اختراعاً دون مخترع حتى وقتنا هذا.

لم ينشر توملينسون اختراعه على الملأ فوراً، وطلب من مساعده بريتشفيل ألا يخبر أحداً عن الموضوع، فلم يطلب منه أحد مثلاً هذا الاختراع، لكن قلق توملينسون سرعان ما زال عندما أخبره زميل ثالث يدعى لاري روبرتس بأنه سيستخدم اختراعه. وخلال مدة وجيزة بات اختراع توملينسون وسيلة اتصاله المثلى بالزملاء الآخرين واتصالهم ببعضهم، ولم يمض الكثير من الوقت حتى اكتسح اختراع توملينسون الجديد مستخدمي أربانت، وجلُّهم من المحاضرين في الجامعات الأمريكية، وأظهرت الدراسات التي أجريت في تلك المدة أن 75 ٪ من الاتصالات في شركة أربانت كانت تتم باستخدام البريد الإلكتروني الجديد الذي يرى توملينسون أن أهم ما فيه هو أن استخدامه لا يشترط وجود أي من مرسل الرسالة أو مستقبلها، كما هو الحال في اختراع الهاتف مثلاً.

لا يزال راي توملينسون يعمل في الشركة نفسها، (بي بي إن)، التي ابتاعتها عام 2010 شركة (جي تي إي) وضمتها إلى مجموعتها. وينصب عمل توملينسون الآن على تطوير برمجيات التجارة الإلكترونية، لجعلها أكثر أمناً، وعلى الرغم من أنه غيّر باختراعه العالم، فإنه لم يتغير، بل إن ذلك لم يزده إلا تواضعاً، فمكتبه في كيمبردج في ولاية ماساشوستس، لا يثير الاهتمام أبداً. ولم تجعله فكرة ثراء بعضهم بالاعتماد على اختراعه نادماً على شيء.

يقول، وهو يضحك: «عادة ما ينتهي الابتكار بمكافأة، لكن هذا الابتكار كان

استثناءً»!



4

صابر بهاتيا

مؤسس

البريد الإلكتروني

hotmail



صابر بهاتيا

الهندي صابر بهاتيا SABEER BHATIA (ولد في 30 كانون الأول/ديسمبر 1968) مؤسس البريد الإلكتروني HOTMAIL الذي يرمز إلى الحروف الأولى من HTML لغة الويب الافتراضية التي تُكتب بها صفحات الويب، أخذ هذا الرجل

الشهرة والمعرفة بعد أن بيعت صفقة الهوتميل لمايكروسوفت بمبلغ 400 مليون دولار، وقد تحدثت جريدة التايمز عنه كثيراً، وأُعطي جائزة أفضل رجل أعمال ENTREPRENEUR OF THE YEAR عام 1998 بواسطة DRAPER FISHER JURVERTSON، وحالياً يمتلك صابر بهاتيا شركة JAXTR المختصة في الاتصالات عن طريق النت.

عام 1986. بدأ صابر بهاتيا دراسته الجامعية في معهد بيرلا للتكنولوجيا والعلوم في PILANI ثم نُقل إلى معهد كاليفورنيا للتكنولوجيا (كالتك). بعد تخرجه من معهد كاليفورنيا للتكنولوجيا، أكمل دراسته في جامعة ستانفورد عام 1989 من أجل الحصول على درجة الماجستير في الهندسة الكهربائية. في جامعة ستانفورد، كان يعمل على تصميم اندماج بين أطراف متعددة ذات استهلاك منخفض جدّاً للطاقة.

وفي جامعة ستانفورد أيضاً، حصل على مصدر إلهام له من قبل ستيف جوبز وسكوت ماكنيلي، وقرر في نهاية المطاف أن يصبح واحداً منهم بدلاً من السعي على درجة الدكتوراه بعد الماجستير، وقرر الانضمام لطاقم العمل بشركة آبل.

عام 1995، انضم بهاتيا إلى شركة ناشئة تدعى (FIREPOWER SYSTEMS)، تعمل في تصميم الدوائر الإلكترونية، حيث قضى عامين. وعام 1994، بدأ يعمل على أفكار جديدة للإنترنت؛ حيث اشترك مع جاك سميث، وهو زميل له في شركة آبل.

بدأ مع شريكه جاك سميث البحث عمن يمول فكرتهما التي تعتمد على إنشاء قواعد بيانات على شبكة الإنترنت، بعنوان JAVASOFT، لكن في ذلك الوقت كان الإنترنت لا يزال في مراحل نموه الأولى؛ لذا لم يتحمس كثيرون لفكرتهما، لكنهما لم ييأسا، وفكرا فيما يحتاج إليه مستخدمو الإنترنت فعلاً، ونشأت الفكرة وتخمرت من جراء احتياج الاثنين إلى إرسال رسائل بريدية لبعضهما من خلال الشبكة دون الدخول في تفاصيل كثيرة أو استعمال حسابات بريد الشركة التي كانت تخضع للرقابة والمساءلة.

مشروعات الإنترنت الناجحة تعتمد على تقديم خدمات مجانية للجميع، ولما لم يفكر أحد من قبلهما في تقديم خدمة البريد الإلكتروني المجاني والإيرادات حُصِل عليها من خلال الإعلانات على شبكة الإنترنت، لذا أسرع صابر بهاتيا وجاك سميث بالبحث عمن يمول فكرتهما الجديدة، وبعد ثلاث ساعات من النقاش اقتنع مسؤولو شركة درابر فيشر وجيرفستون بالفكرة، و قرروا الإسهام بمبلغ 300 ألف دولار مع الثنائي الحالم الذي انطلق يواصل الليل بالنهار في عمل

دائم من أجل إطلاق الموقع الجديد (هوت ميل) الذي يسمى الأحرف الكبيرة موضحاً لغة (HTML) المستخدمة في كتابة قاعدة من صفحة ويب.

ودُشِّن الهوت ميل في 4 تموز/يوليو من عام 1996 الذي وافق عيد الاستقلال الأمريكي؛ ليكون بمنزلة يوم تحرير مستخدمي الإنترنت من صعوبات تبادل رسائل البريد الإلكتروني، وتقديم خدمة مجانية لا تحتاج إلى أجهزة مخصوصة، فقط السهولة المطلقة بعينها، وسرعان ما انتشر الخبر كالنار في الهشيم، وانهال المشتركون في أقل من ستة أشهر، اجتذب الموقع أكثر من مليون مشترك، حتى وصل عدد المشتركين إلى أكثر من عشرة ملايين مشترك من 230 دولة يشاهدون 40 مليون إعلان يوميّاً.

لم تنتظر شركة مايكروسوفت أكثر من سنة حتى أعلنت رغبتها في الاستثمار في هوت ميل، ثم لم تلبث أن اشترته بمبلغ 400 مليون دولار أمريكي في 30 كانون الأول/ديسمبر 1997، وكان نصيب الثنائي الحالم كبيراً مع عقد عمل لصابر بهاتيا مدته سنة في شركة مايكروسوفت من أجل تطوير وتحسين طريقة عمل هوت ميل الذي أصبح يخدم أكثر من 40 مليون مستخدم حالياً، ومحققاً لسوق دعائي كبير جدّاً لمايكروسوفت التي عمدت لمدة قصيرة إلى توفير خدمة هوت ميل مجاناً دون إعلانات لمستخدمي نظام التشغيل (ويندوز) الخاص بالشركة محققاً لها مزايا تنافسية أكثر من غيرها، على أن هذا الأمر لم يستمر، إذ واجهت مايكروسوفت منافسة شرسة من شركة ياهو وجوجل الآن، ومازالت تواجه غرماء منافسين.

بعدما عمل صابر لدى مايكروسوفت مدة عام، وغادرها في نيسان/إبريل 1999، لبدء مشروع آخر، هو تأسيس شركة ARZOO.COM، وهي شركة التجارة الإلكترونية، ولكنه اضطر إلى إغلاقها بعد الانهيار العالمي لشركات الإنترنت عام 2000، لكنه عاد عام 2006 لإعادة إطلاق الموقع ، وجعله مخصصاً للسفريات ، وأنشأ كذلك موقعاً للتدوين من أي مكان، ويعمل حالياً على إنشاء مدينة في موطنه الهند تحاكي آليات عمل وادي السيلكون الشهير في أمريكا.

فاز صابر بهاتيا بكثير من الجوائز: منها جائزة (رجل الأعمال للعام) عام 1998 المقدمة من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا على 100 من الشباب المبدعين الذين من المتوقع أن يكون لهم أكبر الأثر في التكنولوجيا القليلة في السنوات القادمة.



Microsoft®
Hotmail®

5

لاري بايج وسيرجي برين

مؤسسا جوجل

Google



لاري بايج



سيرجي برين

يعد لاري بايج وسيرجي برين LARRY PAGE AND SERGEY BRIN هما مبتكري خاصية البحث على الإنترنت بافتتاحهما خدمة البحث GOOGLE، فقد تمكن هذان الشابان من تطوير محرك البحث جوجل، الذي أصبح يأخذ شهرة واسعة، وينتشر بسرعة البرق في جميع أرجاء الويب، إلى أن وصل هذا المحرك بأن أصبح أفضل محرك بحث في الويب، لعل من أسباب نجاح هذين الشابين أنهما إلى هذه اللحظة يستغلان خدمات جوجل لتطويرها، وعدم النظر للاستثمار في المقام الأول، وأعتقد أن هذا فعلاً سر نجاح هذه الشركة العملاقة.

ولد لاري بايج في 26 آذار/مارس 1973. أبوه كارل فيكتور بايج أستاذ علوم الحوسبة والذكاء الاصطناعي في جامعة ولاية متشغن، وكان أحد أوائل الطلاب الذين نالوا شهادة دكتوراه الفلسفة في علوم الحوسبة من جامعة متشغن. وأمه غلوريا بايج الحاصلة على ماجستير في علوم الحوسبة، مدرسة برمجة الحواسيب في جامعة ولاية متشغن. وعلى الرغم من أن أمه يهودية فإنه قد تربى مماثلاً لأبيه؛ بلا دين. أخوه الأكبر هو كارل فيكتور بايج الابن، كان قد شارك في تأسيس EGROUPS التي اشترتها ياهو سنة 2000 بمبلغ 418 مليون دولار.

عُرف عن لاري في طفولته شغفه بكيفية عمل الأشياء، وحصل على أول حاسوب منزلي سنة 1978، الذي كلف الكثير من الأموال، وعندما كان في المرحلة الابتدائية كان معلموه يدهشون لأنه يؤدي واجباته باستخدام الحاسوب،

انفصل والدا لاري عندما كان في الثامنة من عمره.

تخرج لاري في جامعة متشغن بدرجة البكالوريوس في هندسة الحواسيب مع مرتبة الشرف، ثم نال درجة الماجستير في علم الحوسبة من جامعة ستانفورد. في أثناء انتظامه في الجامعة بنى طابعة من مكعبات ليجو، وكان عضواً في فريق السيارة الشمسية، وكان رئيس جمعية (إيتا كابا نو) الشرفية للهندسة الكهربية والحوسبة.

في صيف 1995 تقدم لاري للالتحاق ببرنامج لدرجة الدكتوراه، حيث تعرف بسيرجي برين الذي كان متطوعاً لمرافقة الطلبة الذين يفكرون في الالتحاق بالجامعة لتعريفهم بها وللإجابة عن تساؤلاتهم.

في أثناء تفكيره في موضوع لرسالته، شجعه مشرفه تيري وينوجراد على انتقاء فكرة بحث الخواص الرياضية للويب. ركز لاري على مشكلة إيجاد الصفحات التي تربط إلى صفحة معطاة، وعدد وطبيعة تلك الروابط معلومات مهمة عن الصفحة (وكان في ذهنه تطبيق ذلك على الاقتباسات في الأدبيات الأكاديمية).

انضم إليه زميله في الجامعة وصديقه المقرب سيرجي في مشروعه البحثي المسمى (BACKRUB) لأجل تحويل بيانات الروابط التي يجمعها الويب BACKRUB إلى مقياس لأهمية صفحة معطاة، طور الاثنان خوارزمية (PAGERANK)، ثم أدركا أنها يمكن أن تستخدم لبناء محرك بحث يتفوق كثيراً على ما كان موجوداً منها في ذلك الوقت. في آب/أغسطس 1996 وُضع الإصدار الأول من جوجل على خواديم جامعة ستانفورد.

وتطورت الفكرة كثيراً في أقل من عامين، وكان أغلب نشاطهما البحث في مبنى (غيتس) بجامعة ستانفورد الأمريكية في أيلول/سبتمبر 1998، وهو مبنى موّله بيل غيتس صاحب مايكروسوفت، ولم يكن استخدام مؤسسي جوجل لمبنى غيتس هو نهاية علاقتهما به، فلو كان يعرف ربما تردد كثيراً في أن يمول هذا المبنى، خاصة أنه يعدّ جوجل أكبر تهديد عرفته مايكروسوفت في حياتها.

ولم تكن ميزانية مشروع إنشاء جوجل متوافرة لدى لاري وسيرجي لذلك استخدما في تنفيذه كمبيوترات قديمة وضعاها في غرفة لاري داخل سكنه الجامعي. وفيما بعد حاول الاثنان بيع المشروع لمحركات البحث الشهيرة آنذاك مثل التافيستا أو ياهو أو أكسايت وغيرها. ولكن كان ردهم جميعاً غير مشجع؛ لأنهم كانوا مهتمين وقتها بأن يبقوا متصفحي شبكة الإنترنت أكبر وقت ممكن على موقعهم لا أن يسهلوا لهم عملية البحث، فيخرجوا سريعاً من مواقعهم.

وعندما وجدا أن الأمور أمامهما تعقدت، فكرا في أن يتجها إلى تأسيس مشروعهما الخاص ليكون خير رد على من رفضوا الفكرة واستهانوا بها، وكان من حسن حظهما أنهما التقيا رجل الأعمال أندي بليشتلكيم الذى اشتهر بحبه للمغامرة وقيامه بالمشاركة في تمويل المشروعات الجديدة، وكان من كبار مؤسسي شركة سيسكو، وبعد منحهما شيكاً بقيمة 100 ألف دولار باسم شركة جوجل المحدودة، احتفل الاثنان بهذا النجاح بوجبة هامبرجر من برجر كينج، فلم تكن ظروفهما المادية وقتها تسمح بأكثر من ذلك، ومقر شركتهما مازال في جراج قديم في منطقة (منلو بارك) التي تقع على بعد أقل من كيلومترين من مساكن طلاب جامعة ستانفورد بولاية كاليفورنيا.

وعلى الرغم من وجود شيك بمبلغ 100 ألف دولار بحوزتهما إلا أن هناك مشكلة صغيرة مازالت عالقة، ففي ذلك الوقت لم يكن هناك كيان تجارى اسمه جوجل، لهذا لم يستطيعا صرف الشيك وبقي الشيك مدة أسبوعين في درج مكتب لاري، وفي الوقت نفسه تحركا لتأسيس الشركة التي كان من الضروري أن يكون رأس مالها مليون دولار، فقاما بالبحث عن مساهمين من العائلة والأصدقاء والمعارف، وفي النهاية استطاعا أن يجمعا المليون دولار لتنطلق رحلة استمرت حتى الآن 11 عاماً واصلت فيها جوجل نموها حتى وصلت قيمتها حالياً إلى 150 مليار دولار أي 150.000 مليون دولار.

أدار لاري وسيرجي الشركة معاً حتى عينا سنة 2001 عنصر الخبرة المتمثل في إريك شميدت الذي يشغل حالياً منصب رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي بما يملكه من خبرة إدارية في شركات تكنولوجيا المعلومات استمرت أكثر من 20 عاماً، وهو تفكير ذكي منهما، فليس شرطاً أن تكون أنت أفضل من يدير فكرتك.

ساعد إريك شميدت على نمو الشركة من شركة صغيرة بوادي السيلكون إلى رائد عالمي في مجال التقنية، وبصفته رئيساً تنفيذيّاً، تولى مسؤولية أمور جوجل الخارجية: مثل بناء شراكات وعلاقات تجارية أوسع، والانتشار الحكومي وقيادة الفكر التقني، إضافة إلى تقديم النصح إلى المدير التنفيذي والقيادة العليا حيال قضايا السياسة والأنشطة التجارية.

طبقاً لإصدار 2007 من مجلة فوربس، فإن القيمة الصافية لثروة لاري بايج كان مقدارها 16.6 مليار دولار، وضعتَه هو وسيرجي برين في المرتبة 26 على قائمة فوربس لأغني البشر. وسنة 2007 كذلك سمّته مجلة بي سي ورلد (PC WORLD) على رأس قائمة أهم 50 شخصية في عالم الويب، ومعه برن وشميدت.

يسهم لاري كذلك في شركة تسلا موتورز التي تطور سيارات كهربائية.

ولد سيرجي برين عام 1973 في روسيا، ولكنه غادر الاتحاد السوفياتي مع والديه عندما كان في السادسة من عمره، عندما كان سيرجي في الثانوية سجل في جامعة ميريلاند، ونجح وعمره آنذاك 19 عاماً في الحصول على شهادته الجامعية سنة 1993 مع مرتبة الشرف في الرياضيات وعلوم الحاسب، وبعد التخرج في ميريلاند درس في جامعة ستانفورد ليحصل على منحة دراسية، وهناك التقى لاري بايج.

وكُرّم لاري بايج مع المؤسسس المشارك سيرجي برين بجائزة ماركوني عام 2004. وهو عضو مجلس جائزة (X PRIZE)، وأُنتخب في الأكاديمية القومية للهندسة عام 2004.

Google

6

تشاد هيرلي

وستيف تشين

وجاويد كريم

مؤسسو موقع اليوتيوب

YouTube



جاويد كريم



تشاد هيرلي



ستيف تشين

لم يعد ممكناً النظر إلى موقع يوتيوب بوصفه مجرد مستودع إلكتروني لحفظ ملفات الفيديو واستعراضها ومشاركتها مع الآخرين، إذ تجاوز الموقع بفكرته المدهشة كل ذلك ليصبح معرضاً مفتوحاً لأخلاق الشعوب وثقافاتها، عدا كونه أكبر مكتبة عالميّة مجانية للموسيقا والفيديو على شبكة الإنترنت. ومن جهة أخرى، فإن شهرة هذا الموقع وخدماته يمكن النظر إليها أيضاً بوصفها واحدة من أبرز قصص النجاح التي رافقت انتشار شبكة الإنترنت منذ منتصف التسعينيات. وكما كان نجاح مشروع جوجل محرك البحث الأشهر الذي بدأ من فكرة طالبين جامعيين انطلقا بها من (جراج) سيارات إلى شركة عالميّة تقدر قيمتها بنحو 157 بليون دولار تتكرّر القصة نفسها مع شخصيات مثيلة في مشروع يوتيوب.

تشاد هيرلي CHAD HURLEY وستيف تشين STEVE CHEN AND وجاويد كريم JAWED KARIM هؤلاء الثلاثي العملاق الذين تقابلوا وشكلوا فريقاً واحداً في أثناء عملهم في PAYPAL، حيث فيما بعد قاموا بإنشاء مواقع تبادل الفيديو، الذي حالياً أصبح يبثّ أكثر من 100 مليون فيديو يوميّاً.

درس تشاد هيرلي التصميم في جامعة إنديانا بولاية بنسلفانيا، ودرس ستيف تشن وكريم جاويد علوم الحاسوب في جامعة إيلينوي.

عندما بدأ العمل في هذا الموقع طوّره كل شخص بحسب خبرته: CHAD HURLEY كان مسؤولاً عن التصميم والشعار الخاص بالموقع، و STEVE CHEN AND JAWED KARIM كانا مسؤولين عن البنية البرمجية لهذا الموقع. حالياً يُعدّ CHAD HURLEY هو المدير التنفيذي للـ(YOUTUBE) وعام 2006 اشترت

جوجل الـ YOUTUBE بـ 1.65 بليون دولار.

فكرة موقع اليوتيوب نشأت عندما كانوا في حفلة لأحد الأصدقاء، وهناك التقطوا مقاطع فيديو، وأرادوا أن ينشروها بين زملائهم، وفكروا في طريقة مناسبة، لكنهم لم يجدوا شيئاً ملائماً خصوصاً أن الإيميل كان لا يقبل الملفات الكبيرة.

من هذه الحادثة نشأت فكرة تأسيس موقع لتبادل لقطات الفيديو، على أن يكون الموقع سهل الاستخدام وسهل التحميل. وهو يُعدّ من مواقع ويب 2.0.

وفي 23 نيسان/إبريل 2005 وُضع أول فيديو بعنوان (أنا في حديقة الحيوان ME AT THE ZOO) وهو من نصيب جاويد كريم JAWED KARIM، ولا يزال موجوداً على الموقع حتى الآن.

كانت بدايتهم متواضعة، وأغلب الأموال حصلوا عليها من مستثمرين (12 مليون دولار).

كانت مكتبهم داخل جراج لتصليح السيارات، وبعدها انتقلوا إلى مكتب متطور أكثر، وفي النهاية بعد أن اشترت جوجل موقعهم ترتبت أمورهم، وانتقلوا إلى مركز قيادة منظم ومرتب في مدينة سان برونو، سان ماتيو، كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

سُجّل الدومين YOUTUBE.COM في 15 شباط/فبراير 2005، وأعدّ الموقع خلال أشهر معدودة. وفي تشرين الثاني/نوفمبر 2005 أُطلق موقع YOU TUBE رسميّاً، وتزاحم الناس على تحميل لقطات الفيديو على هذا الموقع.

خلال صيف 2006 كان موقع يوتيوب واحداً من أسرع المواقع تطوراً على شبكة الإنترنت.

في حزيران/يونيو 2006 حُمّلت 65.000 لقطة فيديو يوميّاً، ووصل عدد المشاهدات اليومية في الشهر نفسه إلى 100.000.000 مشاهدة.

كذلك في حزيران/يونيو 2006 نفسه استأثر اليوتيوب بما نسبته 60 % من مجمل تحميلات الفيديو عن طريق الإنترنت.

وفي الشهر نفسه استطاعت اليوتيوب أن تحصل على نحو 30 % من نسبة الوسائط المتعددة الترفيهية متقدمة، بذلك على ماي سبيس التي سبقتها،

حيث لم تحصل ماي سبيس إلا على 19 %.

خلال سنة واحدة تقريباً كان ترتيبه العالمي في أليكسا (5)! من حيث الشعبية على مستوى العالم في هذه المدة (صيف 2006)، كان الموقع يحصل على 100 مليون مشاهدة يومياً! وكان يُضاف إليه 65 ألف مقطع فيديو كل 24 ساعة. وكان عدد زواره 20 مليون زائر في الشهر أي نحو 700 ألف زائر يوميّاً.

وبحسب الإحصائيات، فإن 56 % من رواد الموقع هم ذكور، 44 % إناث، والجيل السائد هو من 12- 17 عاماً، ولكن الآن تغير بعد دخول مواقع التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك وتويتر وبعض التطبيقات على الهواتف الذكية، مثل الواتس آب.

في آذار/مارس 2006 أعلنت يوتيوب أن إعلاناتها تدر عليها ما قيمته 15.000.000 دولار.

أعلنت جوجل عن شراء موقع اليوتيوب في 13 تشرين الثاني/نوفمبر 2006 بعد أن اشترته في تشرين الأول/أكتوبر 2006 بمبلغ قدره 1.65 مليار دولار أمريكي، أي ما يعادل 1.31 مليار يورو، أي بعد نحو أقل من عام من إطلاق يوتيوب. وتم شراء الموقع بعد أن قامت جوجل بكشف 3 اتفاقيات مع شركات ميديا، بموجب هذه الاتفاقيات لن يتعرض اليوتيوب لشكاوى قضائية بخصوص حقوق النشر. كان نصيب الزملاء الثلاثة والمستثمرين من هذه الصفقة نصيباً محترماً، فكل واحد منهم حصل على مئات الملايين من الدولارات. هذه الصفقة لم تكن أكبر صفقة لجوجل، بل كانت الثانية. (حتى الآن اشترت جوجل 46 مشروعاً من ضمنها شركة الإنترنت AOL الأمريكية بمبلغ بليون دولار، وبلغ عدد موظفي موقع اليوتيوب حالياً 67 موظفاً).

بعض الشركات الكبرى قدمت شكاوى قضائية ضد موقع اليوتيوب بسبب نشر مواد خاصة بهم. على أثر ذلك حدّد موقع اليوتيوب مدة مقطع الفيديو الذي يمكن تحميله إلى 10 دقائق فقط، ولكن المستخدمين تجاوزوا هذه العقبة، حيث كانوا يقسمون فيلم الفيديو الذي يرفعونه إلى أقسام عدة. الشكاوى التي كانت تتقدم بها هذه الشركات الكبرى شجعت المستخدمين على رفع المزيد من مقاطع الفيديو، وحينها فهمت هذه الشركات أن هذه (الحرب) ستكون مضنية، وخصوصاً أن اليوتيوب كان يحذف بعض مقاطع الفيديو، ثم ترفع من جديد. في النهاية قررت الشركات الكبرى أن تتعاون مع اليوتيوب، وبالفعل كانت اتفاقيات مكتوبة بين الأطراف، بحيث يخصص يوتيوب قنوات خاصة لهذه الشركات، ويقوم بترقية وتعزيز مقاطع الفيديو الخاصة بها، وهذه طريقة إعلانية تستفيد منها

شركات الميديا والبث.

تعرض موقع اليوتيوب في بدايته للحجب بدول عدة لأسباب منها سياسية وأخرى أخلاقية، من ضمن هذه الدول: البرازيل، وإيران، والمغرب، وتايلاند، وتركيا، والإمارات العربية المتحدة، والسعودية، واليمن، ومصر، وسوريا، وباكستان، وتونس. بعض هذه الدول رفعت الحجب الكامل عن الموقع، وأصبحت تحجب مقاطع معينة.

عام 2006 اختارت مجلة (تايم) الأمريكية موقع يوتيوب على الإنترنت رجل عام 2006 لدوره في إعطاء الفرصة لزواره في إنتاج المواد التي يعرضونها في الموقع.

ويقدر عدد مشاهدي مقاطع الفيديو من خلال اليوتيوب في شهر كانون الثاني/يناير 2008 فقط بنحو 80 مليون مستخدم استعرضوا أكثر من 3 بلايين مقطع فيديو، وإن حجم إضافة (تحميل) ملفات الفيديو على الموقع يقدّر بعشر ساعات كل دقيقة، ما جعل الخبراء يقدرون استهلاك يوتيوب من النطاق الترددي BANDWIDTH بما يعادل ما احتاجت إليه شبكة الإنترنت بكاملها عام 2000.

وفي 22 آذار/مارس 2013 أعلن موقع يوتيوب المملوك لشركة جوجل أن عدد مستخدميه بلغ مليار شخص شهريّاً، أي ما يعادل واحداً من بين كل اثنين من مستخدمي الإنترنت تقريباً.

النجاح الباهر والسريع الذي حققه اليوتيوب كان بمنزلة وجع رأس لشركة أخرى موقعها على الإنترنت هو WWW.UTUBE.COM وهو موقع لشركة أمريكية، إذ كان زوار اليوتيوب يدخلون لموقعها عن طريق الخطأ بسبب التشابه في الدومينات، ما تسبب في مشكلات للشركة، فكان موقعها يتوقف بسبب اكتظاظه بالزوار الواصلين إليه بالخطأ. حيث قامت الشركة بالتوجه للمحكمة مطالبة بأن يسجّل الدومين YOUTUBE.COM على اسمها، ولكن المحكمة نظرت إلى هذه القضية بوصفها قضية تافهة وطائشة، ورفضت الدعوى.

معدل الباندويث الذي يستهلكه اليوتيوب شهريّاً هو 24.980.858 جيجا، ما يكلفهم في الشهر الواحد 1.2 مليون دولار، غير باقي التكاليف. ويرى بعضهم أن تكاليف الباندويث تصل إلى 6 ملايين دولار شهريّاً!

عام 2010 أعادت شركة جوجل تصميم الصفحة الرئيسة من الموقع، واستبدلت نظام تقييم الفيديو من نظام النجوم إلى نظام LIKE – DISLIKE.

في تشرين الثاني/نوفمبر 2011، دُمجت شركة جوجل مع موقع التواصل الاجتماعي مباشرة مع يوتيوب ومتصفح الويب كروم، ما يسمح بعرض أشرطة فيديو يوتيوب من خلال واجهة جوجل.

والآن يُعدّ اليوتيوب أكبر موقع على شبكة الإنترنت يسمح للمستخدمين برفع ومشاهدة ومشاركة مقاطع الفيديو بشكل مجاني في جميع أنحاء العالم.

لكن السؤال: كيف تكون أرباح اليوتيوب إذن؟

يقول المؤسسون: إن الأرباح الشهرية قبل اقتناء الموقع من قبل جوجل كانت 15 مليون دولار من الدعايات، أما الآن فلا يوجد في الموقع سوى بضع دعايات قليلة نسبيّاً من جوجل أدسنس، ولكن الأرقام الدقيقة غير معروفة لأحد، لكن المنطق يقول: إن أرباحهم الشهرية الصافية لا تقل عن 12 مليون دولار. المختصون يدعون أن هذا النموذج من المشروعات لا يُعدّ نموذجاً ربحيّاً ولكن هذا لا يقلل من النجاح الباهر الذي حققه الشباب الثلاثة، ولا يقلل من مكانة موقع اليوتيوب الذي أصبح من أشهر مواقع الإنترنت التي عرفتها الشبكة على الإطلاق.

واليوم يتصدّر يوتيوب مع المواقع العالمية، ويبث خدماته بنحو 20 لغة، ما جعل مجلات شهيرة مثل (تايم) و(فوربز) وغيرها تكتب قصص العدد الرئيسة عن (ثورة يوتيوب) محلّلة هذه الظاهرة الفريدة في عالم الإنترنت.

YouTube

7

مارك زكربيرج

مؤسس موقع التواصل الاجتماعي

facebook



مارك زوكربيرج

«هناك أمر واحد مؤكد، وهو أنني ارتكبت حماقةً عندما أقدمت على إنشاء ذلك الموقع. على كل حال إن أي شخص آخر كان سيقوم بذلك في نهاية الأمر».

مارك زوكربيرج الشاب الأكثر تأثيراً في عالمنا الحديث. مارك الذي ولد في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1984 هو واحد من خمسة مؤسسين لموقع التواصل الاجتماعي الأشهر في العالم (فيس بوك) الذي تجاوز عدد مستخدميه المليار شخص حول العالم، ويستخدمه الناس بشكل يومي للتواصل بين

الأصدقاء والمعارف. غير أن الفيس بوك تجاوز حدود التواصل، وأصبح مكاناً تدار فيه مختلف الأنشطة التجارية والسياسية والاجتماعية.

هذا الشاب الطموح الذي جعل من موقعه الذي كان مشروع تخرجه في الجامعة هو وأحد أصدقائه أكبر بؤرة اجتماعية في الويب في الوقت الحالي، هذا الموقع الذي أصبح منتشراً بشكل مؤثر جدّاً، بحيث أصبح له صدى كبير في أرجاء الويب، وحالياً يبلغ أعضاء هذا الموقع نحو 800 مليون عضو من أرجاء العالم، ويعد مارك زكربيرج من أصغر مليارديرات العالم، فهو يبلغ من العمر 26 عاماً.

بالاشتراك مع كل من داستين موسكوفيتز وكريس هيوز اللذين تخصصا في دراسة علوم الحاسب، وكانا رفيقي زكربيرج في سكن الجامعة عندما كان طالباً في جامعة هارفارد، كانت عضوية الموقع مقتصرة في بداية الأمر على طلبة جامعة هارفارد، ولكنها امتدت بعد ذلك لتشمل الكليات الأخرى في مدينة بوسطن وجامعة آيفي ليج وجامعة ستانفورد. ثم اتسعت دائرة الموقع لتشمل أي طالب جامعي، ثم طلبة المدارس الثانوية، وأخيراً أي شخص يبلغ من العمر 13 عاماً، فأكثر. يضم الموقع حالياً أكثر من مليار مستخدم على مستوى العالم. وقد أثير الكثير من الجدل حول موقع الفيس بوك على مدار الأعوام القليلة الماضية. فقد تم حظر استخدام الموقع في كثير من الدول خلال أوقات متفاوتة، كما حدث في سوريا وإيران، وحُظر استخدام الموقع في كثير من جهات العمل لإثناء الموظفين عن إهدار أوقاتهم في استخدام تلك الخدمة. كذلك، مثلت انتقادات موجهة إلى الفيس بوك مخاوف بشأن الحفاظ على الخصوصية بوصفها واحدة من المشكلات التي يواجهها رواد الموقع، وكثيراً ما سُوّي هذا الأمر بين طرفي النزاع. ويواجه موقع الفيس بوك كثيراً من الدعاوى القضائية من عدد من رفاق زكربيرج السابقين الذين يزعمون أن الفيس بوك اعتمد على سرقة الكود الرئيس الخاص بهم وبعض الملكيات الفكرية الأخرى.

انطلق موقع الفيس بوك بوصفه نتاجاً غير متوقع من موقع فيس ماش (FACE MATCH) التابع لجامعة هارفارد، وهو موقع من نوع HOT OR NOT يعتمد على نشر صور لمجموعة من الأشخاص ثم اختيار رواد الموقع للشخص الأكثر جاذبية. وقد ابتكر مارك زكربيرج الفيس ماش في 28 تشرين الأول/أكتوبر من عام 2003، عندما كان يرتاد جامعة هارفارد بوصفه طالباً في السنة الثانية.

ووفقاً لما نشرته جريدة هارفارد كريمسون، فإن موقع فيس ماش استخدم صوراً مجمعة من دليل الصور المتاح على الإنترنت الخاص بتسعة من طلبة المدينة الجامعية مع وضع صورتين بجانب بعضهما، ودعوة المستخدمين إلى اختيار الشخص الأكثر جاذبية. وكي يتمكن زكربيرج من تأسيس الموقع، فإنه لجأ

إلى اختراق مناطق محمية في شبكة الحاسوب الخاصة بجامعة هارفارد، ونسخ صوراً خاصة بالطلبة في السكن الجامعي. «إن مبادرة جامعة هارفارد باتخاذ إجراء مضاد لذلك الفعل ربما يرجع لأسباب قانونية دون إدراك القيمة الحقيقية لذلك الانتهاك الذي ربما يحدث لكثير من الكليات الأخرى»، ورد ذلك على لسان زكربيرج في مدونته الشخصية. يستطرد زكربيرج قائلاً: «ولكن هناك أمر واحد مؤكد، وهو أنني ارتكبت حماقةً عندما أقدمت على إنشاء ذلك الموقع، على كل حال إن أي شخص آخر كان سيقوم بذلك في نهاية الأمر». وسرعان ما وُجِّه الموقع إلى كثير من وحدات الخدمة الخاصة بالحرم الجامعي، ولكن أغلق بعد بضعة أيام من قِبل إدارة جامعة هارفارد. وقد اتهمت إدارة الجامعة زكربيرج بخرق قانون الحماية وانتهاك حقوق التأليف والنشر، وكذلك انتهاك خصوصية الأفراد، ما يعرضه للطرد من الجامعة؛ ولكن أسقطت جميع التهم الموجهة إليه في نهاية الأمر. وفي النصف الثاني من العام الدراسي نفسه، أسَّس زكربيرج موقع (الفيس بوك) على النطاق THEFACEBOOK.COM وتحديداً في 4 تشرين الثاني/نوفمبر من عام 2003. وقد أدلى زكربيرج بتصريح لجريدة هارفارد كريمسون قائلاً: «لقد كان الجميع يتحدثون عن دليل الصور العالمي المأخوذ في جامعة هارفارد»، ويتابع: «أعتقد أنه من السخف أن تستغرق الجامعة عامين للقيام بمثل هذا العمل. يمكنني أن أقوم بالأمر على نحو أفضل منهم بكثير وفي غضون أسبوع واحد فقط».

كانت عضوية موقع الفيس بوك قاصرة في بداية الأمر على طلبة هارفارد كوليدج أقدم كليات جامعة هارفارد، وخلال الشهر الأول من إتاحة الموقع للاستخدام، قام أكثر من نصف الطلبة الذين لم يتخرجوا بعد في الجامعة بالتسجيل في هذه الخدمة. وبعد مدة وجيزة، انضم كل من إدواردو سافرين المدير التنفيذي للشركة وداستين موسكوفيتز (مبرمج) وأندرو ماكولام (رسام جرافيك) وكريس هيوز إلى زكربيرج لمساعدته على تطوير الموقع. وفي شهر آذار/مارس من عام 2004، افتتح الفيس بوك أبوابه أمام جامعات ستانفورد وكولومبيا وييل. بعد ذلك، اتسع الموقع أكثر، وفتح أبوابه أمام جميع كليات مدينة بوسطن وجامعة آيفي ليج، وشيئاً فشيئاً أصبح متاحاً لكثير من الجامعات في كندا والولايات المتحدة الأمريكية. وفي شهر حزيران/يونيو من عام 2004، نُقل مقر الفيس بوك إلى مدينة بالو آلتو في ولاية كاليفورنيا. وقد أسقطت الشركة كلمة THE من اسمها بعد شراء اسم النطاق FACEBOOK.COM عام 2005 نظير مبلغ 200000 دولار أمريكي. وأصدر الفيس بوك نسخة للمدارس الثانوية في أيلول/سبتمبر من عام 2005، وهو ما أشار إليه زكربيرج بالخطوة المنطقية اللاحقة. فخلال هذه المدة، كانت شبكات المدارس الثانوية في حاجة إلى دعوة للانضمام إلى الموقع. بعد ذلك، أتاح الموقع اشتراك الموظفين من كثير من الشركات، ومن بينها شركة آبل المندمجة وشركة مايكروسوفت. وفي 26 أيلول/

سبتمبر من عام 2006، افتتح الموقع أبوابه أمام جميع الأفراد البالغين من العمر ثلاثة عشر عاماً فأكثر والذين لديهم عنوان بريد إلكتروني صحيح. وفي تشرين الأول/أكتوبر من عام 2008، أعلن القائمون على إدارة الفيس بوك عن اتخاذ مدينة دبلين عاصمة أيرلندا مقراً دوليّاً له.

في 20 تموز/يوليو من عام 2008، قدم الفيس بوك إمكانية FACEBOOK BETA نسخة تجريبية من الفيس بوك عبارة عن إعادة تصميم مبتكرة لواجهات الاستخدام الخاصة بمستخدميه على شبكات محددة. وتم دمج سمتي MINI-FEED وWALL، وفصل الملفات الشخصية إلى أجزاء ذات علامات تبويب، وبُذِل جهد بالغ من أجل التوصل إلى شكل أكثر تنظيماً. وبعد أن كانت حرية الانتقال إلى الإصدار الجديد متاحة للمستخدمين في بادئ الأمر، فإن الفيس بوك بدأ في إحالة المستخدمين إلى هذه النسخة الجديدة ابتداءً من أيلول/سبتمبر 2008.

في 11 كانون الأول/ديسمبر لعام 2008، أُعلِن عن اختبار الفيس بوك لطريقة جديدة في تسجيل الدخول بشكل أبسط.

ويُعدّ موقع الفيس بوك من أشهر مواقع التواصل الاجتماعي وفقاً لما ذكرته شركة كومسكور، إلى عدد المستخدمين الجدد الذين يرتادونه شهريّاً، حيث تخطى منافسه الرئيس ماي سبيس في نيسان/إبريل من عام 2008. وقد أشارت كومسكور إلى أن الفيس بوك تمكن من اجتذاب 132.1 مليون من المستخدمين الجدد في تموز/يوليو من عام 2008، مقارنةً بموقع ماي سبيس الذي اجتذب 117.6 مليون مستخدم.

ووفقًا للإحصائيات التي قام بها موقع أليكسا، فإن ترتيب الموقع بين جميع المواقع المتاحة قد ارتفع من المركز الستين ليحتل المركز السابع من حيث مدى إقبال المستخدمين عليه على مستوى العالم، وذلك في المدة من أيلول/سبتمبر 2006 وحتى أيلول/سبتمبر 2007، ويحتل الموقع حالياً المركز الثاني. وتضع مؤسسة كوانتكاست لتقييم المواقع الإلكترونية الفيس بوك في المركز الخامس عشر في الولايات المتحدة وفقاً لإقبال المستخدمين عليه، ويضعه موقع كومبيت في المركز الرابع عشر في الولايات المتحدة. ويُعدّ الفيس بوك من أشهر المواقع من حيث تحميل الصور، حيث تحمّل 14 مليون صورة إلى الموقع يوميّاً.

وفي كثير من الدول الناطقة باللغة الإنجليزية يُعدّ الفيس بوك أكثر مواقع التواصل الاجتماعي شعبية، ومن بينها كندا والمملكة المتحدة. وعلى الرغم من ذلك، فإن عدد مستخدمي الموقع في الولايات المتحدة الأمريكية بلغ 36 مليون

مستخدم فحسب مقارنةً بنحو 73 مليون مستخدم لموقع ماي سبيس. وقد نال الموقع كثيراً من الجوائز، حيث كان واحداً من بين أفضل 100 موقع كلاسيكي، وهي المسابقة التي نظمتها مجلة (PC) عام 2007، ونال جائزة PEOPLE'S VOICE AWARD، إحدى جوائز ويبي عام 2008. وفي دراسة أجرتها مؤسسة ستيودنت مونيتور عام 2006، وهي شركة متخصصة في دراسة توجهات الطلبة في الجامعات تتخذ من ولاية نيوجيرسي مقراً لها، وجد أن الفيس بوك يحتل المرتبة الثانية في الشعبية بين طلبة الجامعات.

بلغ عدد مستخدمي فيس بوك في العالم العربي 32 مليون مستخدم في آب/أغسطس 2011 بحسب تقرير لكلية دبي للإدارة الحكومية، وفي أيلول/سبتمبر 2012، وصل عدد مستخدمي موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك إلى مليار مستخدم.

وتُعدّ مصر هي الأولى في الشرق الأوسط استخداماً للفيس بوك، حيث يضم موقعها 11.3 مليون مشترك وفقاً لإحصائيات حزيران/يونيو 2011، وهو الموقع الإلكتروني الأول للمصريين، وقد أثر الفيس بوك في الحياة السياسية في مصر خصوصاً بعدما أُنشئت مجموعة على الموقع دُعي فيها إلى إضراب يوم 6 إبريل/نيسان 2008 وشارك في هذه المجموعة أكثر من 71 ألف شخص. وقد حُجب الموقع في 26 كانون الثاني/يناير 2011 بعد دعوة الشباب إلى ثورة ضد الحزب الحاكم ما سبب اضطراباً للسلطات والحكومة المصرية. وبسبب الفيس بوك وثورة الشباب قُطع اتصال الإنترنت منذ يوم 27 كانون الثاني/يناير 2011 ولمدة أسبوع كامل في سابقة تكشف عن تعنت الحكومة المصرية ضد الشباب، ما كبد الاقتصاد المصري خسائر مالية بقيمة 9 مليارات جنية.

يُذكر أيضاً أن موقع الفيس بوك أسهم بصورة كبيرة في إطلاق ثورة الخامس والعشرين من كانون الثاني/يناير عام 2011.

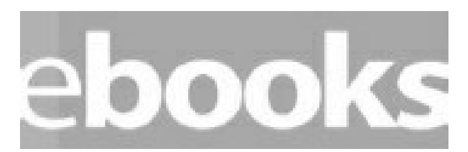
ويُعد الفيس بوك ثاني أكثر المواقع زيارة في السعودية بعد جوجل السعودية حسب تصنيف موقع أليكسا، ويبلغ عدد المشتركين من داخل المملكة العربية السعودية 4.3 مليون مشترك وفقاً لإحصائيات حزيران/يونيو 2011، وقد شهد موقع الفيس بوك كثيراً من الجدل في بدايته وما زال، إلا أن الوتيرة خفت، خصوصاً من الأشخاص والإعلام الذين يعتقدون وجود مؤامرة تقف خلف إنشاء الموقع، ويعتقدون أنّه يهدد بشكل مباشر سلامة المجتمع والدين، وأصبح الفيس بوك موقعاً مهمّاً للتواصل بالنسبة إلى السعوديين وهو ما يشرح سبب تصنيفه المرتفع، ومن خلال الموقع تمت الكثير من الحركات الاجتماعية الواعية.

facebook®

8

مايكل هارت

بداية عصر الكتب الإلكترونية





مايكل هارت

فكرة مشروع غوتنبرغ هي توفير كل مصادر المعلومات والثقافة إلى الجماهير العريضة بالأسلوب نفسه الذي فعلته مطابع غوتنبرغ في منتصف الألفية الثانية، ولكن بأسلوب عصري.

استطاع مايكل هارت MICHAEL HART (8 آذار/مارس 1947 - 6 أيلول/سبتمبر 2011) أن يكسر حاجز الجهل والأمية في العالم بابتكاره الكتب الإلكترونية.

عام 1971 وضع الطالب مايكل هارت بجامعة إلينوي إعلان الاستقلال الأمريكي على جهاز كمبيوتر رئيس، وبذلك أصبح متاحاً للجميع على الشبكة التي أصبحت تعرف فيما بعد باسم شبكة الإنترنت أو الشبكة العنكبوتية. وقام ستة من مستخدمي الكمبيوتر آنذاك بتنزيل نسخة إعلان الاستقلال الأمريكي من شبكة الكمبيوتر، وكان ذلك إيذاناً بافتتاح مشروع أطلق عليه صاحبه اسم مشروع (غوتنبرغ) تكريماً للعالم الألماني الذي اخترع في القرن الـ 15 أسلوباً للطباعة أحدث ثورة في عالم الطباعة والنشر. وخلال الوقت الذي كان يتاح له فيه استخدام الكمبيوتر في الجامعة، وضع الطالب مايكل هارت 100 كتاب بنفسه على الشبكة، ورسخ حياته للمشروع.

واستطاع هذا الرجل أن ينشأ أول مشروع إلكتروني للكتب الإلكترونية وأسماه GUTENBERG أو مشروع غوتنبرغ الذي يوفر أكثر من 36000 من الكتب المجانية المتاحة، والذي من بعده استطاع أن يغير مجرى طرق التعلم، وأن يفتح للعالم طريق التعلم الإلكتروني.

معظم المواد الموجودة في المشروع عبارة عن نصوص كاملة ذات ملكية عامة. يحاول المشروع أن يجعل المواد الموجودة فيه مجانية بقدر المستطاع وبتنسيقات يمكن تشغيلها من جميع الحواسيب تقريباً.

وكانت فكرة مايكل هارت تتمثل في تمكين كل من يملك حاسوباً موصولاً بالشبكة قراءة أمهات الكتب وأصول المعرفة الإنسانية.

موقع مشروع (غوتنبرغ) اليوم يوفر نسخاً رقمية من أعمال مشاهير الكتاب والمفكرين على مر العصور، طالما لم تكن هذه الأعمال مشمولة بقوانين حماية الملكية الفكرية. ويوجد ضمن الموقع اليوم أكثر من عشرة آلاف عنوان على شكل ملفات نصية مضغوطة أو ملفات نصية فقط. وكان هدف هارت منذ البداية هو تزويد مستخدمي الإنترنت بأكثر من ترليون ملف نصي بنهاية عام 2001.

وعلى الرغم من الكميات الهائلة من الملفات المتوافرة ضمن موقع مشروع غوتنبرغ، فإنه لم يحتوِ على كثير من الميزات التي يمكن أن تجعل منه مكتبة رقمية كاملة، مثل إمكانيات البحث في النص، أو تصنيف الكتب، وما إلى ذلك، ولا يحتوي الموقع حتى اليوم إلا على محرك بحث بسيط يبحث في الكتب بحسب العناوين أو بحسب اسم المؤلف. والسبب في ذلك هو أن هارت منذ البدء ليس مهتماً بالنواحي التقنية للموقع، وهدفه الوحيد وحلم حياته، هو أن يضع أكبر كمية من الكتب الرقمية المجانية على الشبكة. ويحصل هارت على تمويله اليوم من الجامعة البندكتية في ولاية إلينوي، التي عينته أيضاً أستاذاً في علوم النص

الإلكتروني، ووفرت له المعدات اللازمة لتشغيل الموقع، ويعاون هارت في جهوده شبكة من المتطوعين يبلغ عددهم نحو الألف.

وكانت النماذج المقدمة في السبعينيات في شركة بارك بوصفها للحاسوب المحمول DYNABOOK هي من أوائل تنفيذات الحواسب الشخصية التي تستطيع قراءة الكتب الإلكترونية.

أدرك مايكل هارت منذ البداية أن فكرته لإنشاء مكتبة إلكترونية يمكن أن تغير العالم، وتشجع على الإلمام بالقراءة والكتابة وحب المعرفة، وأصبح مشروع غوتنبرغ أول مشروع يوفر المعلومات على الإنترنت وأقدم مكتبة إلكترونية تضم أكبر مجموعة فريدة من الكتب الإلكترونية المجانية.

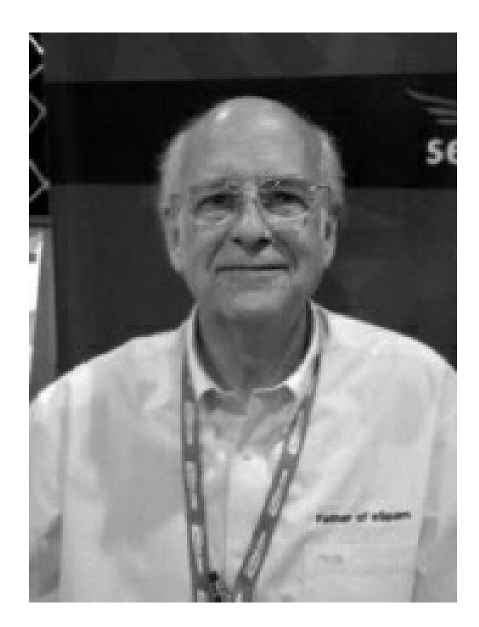
يقدم مشروع غوتنبرغ عشرات الكتب الإلكترونية بشكل مجاني أسبوعيّاً عبر موقع إلكتروني واحد يسمى موقع آيبيبلو AABEBLO التابع لجامعة نورث كارولينا حسبما قال هارت. ومعظم الكتب التي يقدمها المشروع يكون قد انتهى أجل حظر نشرها حسبما تقضي قوانين حماية الحقوق الفكرية بالولايات المتحدة. ويقدم المشروع أيضاً كتباً مسجلة صوتيّاً، وتسجيلات موسيقية، وموسيقا مدونة، وأفلاماً سينمائية وصوراً ثابتة.

وقال هارت: إن فكرة مشروع غوتنبرغ هي توفير كل مصادر المعلومات والثقافة إلى الجماهير العريضة بالأسلوب نفسه الذي فعلته مطابع غوتنبرغ في منتصف الألفية الثانية، ولكن بأسلوب عصري. وتتضمن مقتنيات المشروع كتباً بلغات متعددة إضافة إلى الإنجليزية. وعلى سبيل المثال يوجد 1053 كتاباً بالفرنسية، و451 كتاباً بالألمانية و396 كتاباً بالفنلدية، و279 كتاباً بالهولندية، و155 كتاباً بالإسبانية، و 114 كتاباً بالإيطالية، و113كتاباً بالبرتغالية، و54 كتاباً بلغة التغالوغ التي تتحدث بها جزر الفلبين؛ وتضم المجموعة كتباً ببعض اللغات القديمة مثل الكاتالان والفريزيان والناهاواتل والسانسكيرت والإيروكوايان.

9

غاري ثورك

مبتـكر
نظام سبام



غاري ثورك

رأى ثورك أن هذه الرسائل الجماعية بوصفها وسيلة رخيصة فاعلة للحصول على رسالة لمجموعة كبيرة من الناس. إنه فخور بأنه أول من أرسل رسائل غير مرغوب فيها.

يُعدّ غاري ثورك GARY THUERK أول من ابتكر نظام سبام SPAM أو الرسائل غير المرغوب فيها المرسلة إلى البريد الإلكتروني التي تُعدّ واحدة من الطرق القديمة للدعاية، إذ إنه أول من أرسل فيضاً من رسائل الأسبام إلى 400 من المستخدمين في الجامعات والوكالات الحكومية المربوطة بشبكة ARPANET أربانت في 1 أيار/مايو 1978 بنظام VAX الإلكترونية، ولا أحد يدري أن

هذه كانت أول رسالة سبام أو بريد مزعج يتم إرساله على الإنترنت في العالم.

في ذلك الوقت، كان هناك الآلاف من الناس الذين يتصلون بشبكة أربانت، ومعظمهم من علماء الكمبيوتر.

والأسبام في منطق لغة الشبكة العنكبوتية هو عبارة عن إغراق الإيميل أو الموقع بالرسائل المزعجة التي تؤدي إلى التدمير أو التخريب، بمعنى أصح رسائل وتعليقات تخريبية غير مرغوب فيها.

بعد أن أرسل ثورك الـ SPAM حصل عدد قليل من الشكاوى، وجاءت شكوى من رجل يعمل في جامعة يوتا، قال: «عندما جئت للمكتب في الصباح، لم أستطع أن أستخدم جهاز الكمبيوتر الخاص بي؛ وذلك لأن الرسائل غير المرغوب فيها قد استخدمت جميع مساحة القرص».

كانت الرسالة تحتوي على إعلان لأحدث كمبيوتر من مبيعات شركة المعدات الرقمية (DEC) في لوس أنجلوس وسان ماتيو، كاليفورنيا التي كان يعمل فيها ثورك مديراً للتسويق.

يقول ثورك: «بعد بضعة أيام من إرسالي للـ SPAM للبريد الإلكتروني اتصل بي ممثل أربانت، وجعلني أعده بأن أفعل ذلك مرة أخرى».

ويقول: حصلت ردود فعل متباينة عندما يكتشف الناس أنه تم إرسال أول رسالة مزعجة للبريد الإلكتروني أول مرة في تاريخ الإنترنت. الكثير من الناس يعتقدون أن هذا نجاح باهر!

ومع ذلك، بدلاً من إرسال بريد إلكتروني إلى كل مشترك في شبكة الأربانت واحداً تلو الآخر، كما هو الإجراء المعتاد، قرر أن يرسل رسالة بريد إلكتروني واحدة فقط إلى 400 شخص الذين يستخدمون شبكة الأربانت.

لقد كان إرسال رسائل غير مرغوب فيها لملء البريد الالكتروني نوعاً من المزاح من قبل المشاركين، وعام 1988 أطلقت بعض الشركات الدعائية سلسلة رسائل إلكترونية بعنوان (كسب المال السريع).

بدأت أول حادثة كبرى للبريد المزعج من الناحية التجارية في 5 آذار/مارس 1994، عندما أرسل الزوجان لورانس كانتر ومارثا سيجل، رسائل نشر لإعلان عن خدمات قانون الهجرة.

عام 2000، أرسلت رسائل مزعجة إلى البريد الإلكتروني بمعدل متوسط من 1-2 مليار رسالة يوميّاً. وعام 2010 قد زاد هذا العدد بشكل كبير إلى نحو 200 مليار رسالة مزعجة يوميّاً.

بين عامي 1995 و2003، وافقت الولايات المتحدة على تشريع ضد أنواع مختلفة من انتقال الرسائل المزعجة. قرر الكونغرس الدخول إلى الساحة عن طريق تمرير قانون CAN-SPAM لعام 2003. ويطبق القانون عقوبات مدنية وجنائية على الجناة.

أصبح استخدام SPAM مرادفاً لنشر الفيروسات، والاحتيال، والسرقة، وغيرها من الأنشطة غير القانونية من خلال الكمبيوتر. والدول، ولا سيما الولايات المتحدة، تعتمد على عدم شرعية الإجراءات الكامنة وراء أطر لمحاكمة أعمالهم دون وضع أي تبعات قانونية للرسائل المزعجة بشكل عام.

رأى ثورك أن هذه الرسائل الجماعية وسيلة رخيصة فاعلة للحصول على رسالة لمجموعة كبيرة من الناس. إنه فخور بأنه أول من أرسل رسائل غير مرغوب فيها.

All Mail
Spam (254)
Trash

10

بيل غيتس

مؤسـس

Microsoft





بيل غيتس

بيل غيتس ذلك الرجل العملاق الذي يُعدّ أو ل من اخترع نظام الـ GUI اختصاراً لـ GRAPHICAL USER INTERFACE أي نظام المحاكاة المرئي، الذي أطلق عليه اسم WINDOWS والآن استطاع هذا الرجل أن يدخل هذا النظام داخل كل حاسوب في العالم، حتى في أفقر دول العالم، فعلاً إنه شخص

عبقرى..

ولد بيل غيتس في 28 تشرين الأول/أكتوبر1955. كان بيل غيتس بارعاً في الرياضيات والعلوم، وقد أدرك أهله قدراته المميزة؛ ولذلك بعد إنهائه المرحلة الابتدائية أرسلوه إلى مدرسة ليك سايد الإعدادية رفيعة المستوى. وعام 1968 قررت المدرسة شراء جهاز كمبيوتر، هذا القرار غيّر مجرى حياة بيل غيتس البالغ من العمر حينها 13 عاماً.

أكثر الطلاب اهتماماً بالكمبيوتر كانوا ثلاثة: بيل غيتس، وكانت إيفانس، وبول ألن الذي كان أكبر من غيتس بسنتين، وأسس معه بعد ذلك مايكروسوفت.

كان الثلاثة يجلسون متسمرين أمام الكمبيوتر في أوقات فراغهم، حتى إنهم أصبحوا يفهمون في الكمبيوتر أكثر من أساتذتهم ما سبب لهم مشكلات عدة مع الأساتذة. وكانوا يهملون دراستهم بسبب هذه الآلة الجديدة.

بدأ بيل غيتس في سن الرابعة عشرة من عمره بكتابة برامج قصيرة، أول برامجه كانت ألعاباً محدودة، وكان يكتبها بلغة (البيسك)، وكانت قدرته على كتابة البرامج نابعة من حبه للرياضيات وعلم المنطق. إذا أحب بيل غيتس أن يكون جيداً في مجال معين، فلا يرضى عن الأفضل بديلاً: وبدأ بقراءة المجالات التي تتعاطى مع شؤون التجارة.

عام 1969، أنشأ بيل غيتس وبول ألن شركة باسم (مجموعة مبرمجي ليك سايد للكمبيوتر)، وكان ذلك نقطة تحول، تعرف الطالبان خلالها إلى الكثير من الأمور. وفي المرحله الثانوية استمر بيل في عمل البرمجيات، حيث أسس مع صديقه بول TRAF-O-DATA شركة تبيع نظام حاسوب صغير، يحوي برنامجهم للاطلاع على بيانات حركة المرور في الولايات في أمريكا.

هذه الشركة لم تحقق نجاحاً كبيراً، ولكنهم حققوا من خلالها ربحاً معقولاً وخبرة مفيدة.

ولادة عملاقة البرمجة MICROSOFT:

بعد تخرجه في المدرسة الثانوية كان متوقعاً من بيل غيتس أن يدخل أفضل جامعة في الولايات المتحدة هارفرد، وهذا ما حصل فعلاً.

ولكن بيل غيتس وجد أنه ليس الأفضل في هارفرد في مادة الرياضيات، وكانت قناعته: «إذا لم أكن الأفضل في الرياضيات، فلماذا أتابع في هذا

المجال؟».

نقطة تحول ثانية حدثت لبيل، وكانت في شهر كانون الأول/ديسمبر عام 1974 عندما كان بول ألن في طريقه لزيارة بيل غيتس، رأى خلالها نسخة من مجلة POPULAR ELECTRONICS وكانت على الغلاف صورة لكمبيوتر شخصي اسمه ALTAIR 8800 وأحضرها إلى غيتس، وأدرك أن عصر الكمبيوتر الشخصي سيبدأ، وسيكون متوافراً للناس، فبدأ بالتفكير في كتابة برامج لكل كمبيوتر.

اتصل الاثنان بالشركة التي صممت الكمبيوتر، وكان اسمها ميتس MITS وصاحبها إد. روبرت، فطلب منهما برنامجاً سهلاً للكمبيوتر، فانكب الإثنان مدة 8 أسابيع، ومنحاه برنامجاً بلغة BASIC، ويقول روبرت: «كان ذلك رائعاً، فعلاً كان هذا الأمر نقطة تحول بالنسبة إلى عالم الكمبيوتر الشخصي»، وكان هذا السبب الرئيس لولادة شركة MICROSOFT، التي انبثقت من MICROCOMPUTER SOFTWARE. كان شعار مايكروسوفت: «اعمل بكد وجهد، طور في منتجاتك، واربح». ومن المفارقات المضحكة أن الجميع كان يعمل بجد ليلاً ونهاراً، والجميع يلبسون الجينز و(التي شيرت).

عرضت IBM على بـيل غيـتس وألن العمل على إنتاج برنامج تشغيل وبرامج لها. وكان لدى IBM الاستعداد التام لدفع الملايين ليكون إنتاجها أفضل. ولكن بيل غيتس لم يوافق على جميع شروطهم، وذهب إلى شركة كان لديها برامج تشغيل اسمها منتجات ستيل للكمبيوتر، واسمه QDOS – 86. اشترت مايكروسوفت حقوق هذا البرنامج بمبلغ 25 ألف دولار. طورته الشركة، وصار اسمه MS-DOS وباعته لشركة IBM وكان هذا جواز سفر مايكروسوفت إلى النجوم.

وأحد المواقف الطريفة التي يذكرها بيل غيتس أنه اكتشف، وهو ذاهب إلى أهم اجتماع في حياته مع IBM لعقد صفقة البيع أنه من دون ربطة عنق، فذهب إلى السوق، وتأخر عن الاجتماع، ويقول: «الأفضل أن أتأخر عن أن أذهب من دون ربطة عنق».

في منتصف عام 1975، وبعد النجاح الباهر الذي حققه كل من بيل غايتس وبول ألن مع شركة ميتس، قرر الاثنان إنشاء شراكة خاصة بينهما لتطوير البرامج، أسمياها (MICRO-SOFT) وتشكل هذا الاسم من الكلمتين (MICROCOMPUTER) و(SOFTWARE) امتلك بيل غايتس نسبة 60 % من حجم الشركة، وحصل بول ألن على الـ 40 % الباقية.

مع نهاية عام 1976، سُجّل مايكروسوفت رسميّاً بوصفه شركة مستقلة،

وبلغت أرباحها ما يقارب 104 آلاف و216 دولاراً أمريكيّاً. واستمرت مايكروسوفت في تطوير البرامج للأنظمة المختلفة.

عندما بدأت العلاقة بين IBM ومايكروسوفت كان لدى IBM ألف موظف، و306 مليارات دولار دخلاً سنويّاً، وفي المقابل كانت مايكروسوفت شركة صغيرة تحتوي على 32 موظفاً وربح خفيف، لكن IBM لم يكن لديها بـيل غيتس. توالت التطبيقات، وبدأ بـيل غيتس بوضع برنامج معالج الكلمات WORD 1.0 وطوره وكلف الشركة 3.5 ملايين دولار للدعاية والتجربة المجانية.

كمبيوتر في كل بيت.. وWINDOWS في كل كمبيوتر!

الطريق إلى الأمام:

جمع بيل غيتس 30 من أفضل المبرمجين، وقضوا عامين، مع عمل ساعات إضافية، في محاولة لاختراع ويندوز WINDOWS.

النتائج كانت مخيبة للآمال، ولكن اختراع (الماوس) كان أمراً فعالاً وعمليّاً في ذلك الوقت. وفقد غيتس صبره، وصار يهدد كل من في الشركة بإنهاء خدماته إذا لم يتم الانتهاء من ويندوز، وكان شخصاً لا يرحم في ذلك الوقت.

في 13 آذار/مارس 1986 دخلت مايكروسوفت سوق الأسهم، وأصبح بول ألن وبيل غيتس من أصحاب الملايين، وأصبح بيل غيتس من أغنى أغنياء أمريكا، ولكنه ظل يعيش حياته بالطريقة نفسها. وفي آذار/مارس 1986 انتقلت مايكروسوفت مرة أخرى إلى موقع آخر لتستوعب 1200 موظف في بارك لاند.

نجاح بيل غيتس ولّد لديه أعداء كثراً حاولوا محاربته، وحصلت مشكلات عدة مع شركة APPLE وصلت إلى المحاكم. ولكنه واصل إنتاج أفضل البرامج والتطبيقات التي تنتجها شركة مايكروسوفت.

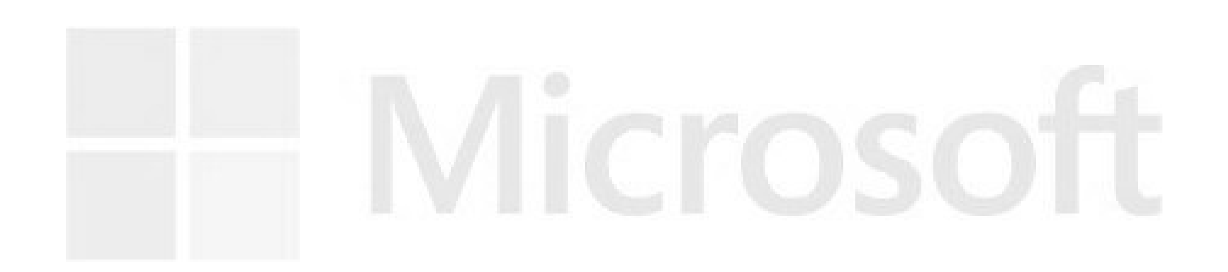
عام 1999 وضع غيتس كتابه (الأعمال وسرعة الفكر)، وهو كتاب يوضح كيف يمكن لتقنية الحاسبات الآلية تذليل المشكلات المرتبطة بالأعمال بطرق جديدة مبتكرة. تم نشر الكتاب بـ 25 لغة مختلفة وهو متوافر فيما يزيد على 60 بلداً.

وحظي الكتاب بتقدير واسع، وحصل على مكان له بين قائمة أفضل الكتب مبيعاً لـ (NEW YORK TIMES)، و(WALL STREET)،(USA TODAY JOURNAL) وشركة (AMAZON).

وكان كتاب غيتس السابق (الطريق إلى الأمام) الذي نشر عام 1995 قد احتل صدارة أفضل الكتب مبيعاً في قائمة (NEW YORK TIMES) مدة سبعة أسابيع.

وقد تبرع غيتس بعائد كتابيه الاثنين لمنظمات غير ربحية تعمل على تشجيع استخدام التقنية في التعليم وتطوير المهارات.

في 2 أيلول/سبتمبر 2013 استحوذت شركة مايكروسوفت على شركة نوكيا الفنلندية، التي كانت تهيمن على سوق الهاتف المحمول قبل أقل من عشر سنوات، انتهى بها الحال إلى أن تباع بـ 7.2 مليار دولار، وذلك للقيام بتطويرها ومنافسة هاتف آيفون الذي تنتجه شركة آبل.



11

ستيف جوبز

المؤسس المساعد لشركة Apple





ستيف جوبز

«لطالما قلت: إنه إذا جاء اليوم الذي لا يمكنني فيه القيام بواجباتي على أكمل وجه ووفقاً للتوقعات المطلوبـة من الرئيـس التنفيذي، فإنني سأكون أول من يعلمكم بذلك. لسوء الحظ، لقد جاء ذلك اليوم».

ستيف جوبز STEVE JOBS ذلك الرجل العبقري، الذي عندما تتحدث عن

هذا الاسم، فلا بد أن نقرن الابتكار والإبداع بهذا الشخص الرائع، الذي استطاع وبكل جدارة أن يخترع نظام محاكاة مرئيّاً، ولكن بشكل أكثر قوة وبتصميم أقوى من نظام WINDOWS والآن تُعدّ شركة APPLE من الشركات العملاقة في العالم التي تقدمت على شركة مايكروسوفت بعد الإعلان عن منتجاتها المشهورة مثل: IPHONE، وIPAD، وIPOD وMAC BOOK.

ستيف بول جوبز يحمل دماً عربيّاً من أبيه البيولوجي، السوري عبدالفتاح جون جندلي، حامل الدكتوراه في العلوم السياسية التي تحصل عليها بالولايات المتحدة، وهناك في أمريكا تعرف إلى والدة ستيف، جوان كارول شيبل، وأنجب منها ستيف جوبز ومنى سيمبسون (كاتبة وروائية أمريكية) اللذين تبنتهما عائلتان مختلفتان بعد انفصال الأبوين.

وهكذا تبدأ قصة ستيف جوبز عام 1955 بحي كوبرتينو في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة مهد التقنية الحديثة، على بعد كيلومترات فقط عن منطقة SILICON VALLEY أو وادي السيلكون حين نشأت أكبر الشركات العالمية كهوليت باكارد (HP)، وأبل، وإنتل وصن ميكروسيستمز (SUN)، حيث نشأ في عائلة آل جوبز المتواضعة، لكن هذا لم يمنعه من تحقيق أحلام الكبار (تغيير العالم)، وككثير من أبناء حيه كان شغف ستيف بالإلكترونيات لتغيير العالم، تبدو البداية متعثرة لأنه كان مجرد مصلح هاوٍ للأجهزة الإلكترونية في العطل الأسبوعية، ولم يكن بارعاً جدّاً في ذلك.

وبعد إنهائه دراساته الثانوية في HOMESTEAD HIGH SCHOOL بكوبرتينو عام 1972، التحق بجامعة REED COLLEGE في بورتلاند التابعة لولاية أوريغون حين تخلى عن دراسته. لكنه وفي المقابل واصل متابعته للدروس بوصفه طالباً حرّاً، ما ساعده على متابعة دروس مهمة في علوم الخط التي يرجع إليها الفضل في جمالية خطوط الماك التي ترونها اليوم، بحسب ما قاله في الخطاب الشهير الذي ألقاه بجامعة ستانفورد عام 2005:

«تعلمت خطوط SERIF و SAN SERIF وحول تعديل المسافة بين الحروف والكلمات، حول ما يجعل الطباعة الرائعة رائعة بحق لم يكن هذا مفيداً في حياتي، لكن بعد عشر سنوات، عندما كنا نقوم بتصميم حاسوب الماكنتوش الأول جاءت إليّ هذه الخطوط وقمت بتركيبها في نظام ماك، وكان هو الحاسوب الأول ذا الطباعة الجيدة. فلو لم أقم بدراسة تلك المادة في الجامعة لما أصبح لنظام ماك خطوط متعددة وذات مسافات متناسبة. حتى بالنسبة إلى نظام الويندوز الذي قام بتقليد الماك، فلو لم أدرس تلك المادة لما أصبح لكل جهاز شخصي هذه الخطوط، ولم يكن لديهم هذه الطباعة للخطوط الرائعة التي

يعملون عليها حتى الآن».

عاش جوبز شاباً عادياً، كأي شاب أمريكي، وتأثر كثيراً بأفكار الهيبيز في بداية دراسته بالجامعة، الشعر الطويل، السراويل المفتوحة، الموسيقا المناهضة، المخدرات، وخاصة بهدف واحد أمامهم، تغيير العالم. في تلك الحقبة كانت لجوبز مجموعته الخاصة، وكان يذهب هو وزملاؤه إلى مزرعة أشجار التفاح حين كانوا ينعزلون عن مجتمعهم لممارسة معتقداتهم.

وفي هذا الوقت من شبابه سيلتقي جوبز مع رجل سيغير حياته، جاره ستيف وزنياك أحد عباقرة كاليفورنيا وأول من اخترع جهاز الكمبيوتر.

لقاء ستيف وزنياك وإنتاج أول كمبيوتر شخصي في العالم:

ستيف وزنياك مهندس أمريكي من أصول بولندية، من مواليد 11 آب/ أغسطس 1950 بسان خوسيه في كاليفورنيا، أي إنه يكبر صديقه جوبز بخمس سنوات، وزنياك أو WOZ كما يناديه بعضهم هو أحد عباقرة جيله في ولاية كاليفورنيا. فمنذ سن الثلاث سنوات كان ستيف يجيد القراءة، وفي 7 سنوات صنع الطفل الصغير جهاز راديو بإمكانياته الخاصة، وفي عمر 13 سنة الإلكترونيات لم تعد سرّاً بالنسبة إليه، واختراعات ستيف وزنياك تتوالى أهمها كانت العلبة الزرقاء أو (BLUE BOX). إلى أن قام باختراع الجهاز الذي سيغير حياة الثنائي ستيف، أول جهاز كمبيوتر منزلي عرفته البشرية. التقى الثنائي ستيف خلال دروس صيفية في علوم الحاسوب بنادٍ يدعى HOMEBREW COMPUTER CLUB، كلاهما أبدى إعجابه بالإلكترونيات، وكون الشابان صداقة لا مثيل لها.

سنوات قليلة بعد ذلك، فعام 1975 أنهى ستيف وزنياك جهازه الجديد بإمكانياته الخاصة، الآبل 1 أول جهاز كمبيوتر شخصي في التاريخ، الجهاز كان محدوداً لكن في ذلك الوقت كان جهازاً ثوريّاً، فأجهزة الكمبيوتر كانت تشبه خزانات كبيرة دون شاشة ولا لوحة مفاتيح. وزنياك لم يكن فخوراً باختراعه وكان عليه أن يريه إلى أصدقائه في النادي ليدرك قيمة جهازه الجديد، الكل كان منبهراً، فبإمكانيات بسيطة تمكن من صنع جهاز كمبيوتر، جوبز لم يخفِ إعجابه بالجهاز، ولديه الآن فكرة وحيدة في ذهنه، بيع الجهاز. وزنياك اعترف أنه لم يفكر يوماً في بيعه، لكن جوبز كان مصرّاً على ذلك، وحين قال له وزنياك: «ماذا لو خسرنا مالنا؟»، أجاب جوبز : «حينها نكون قد أسسنا شركتنا الخاصة على الأقل»، وقرر جوبز حينها مباشرة تسمية الشركة (آبل)، فمن أين جاء ذلك الاسم؟ تتذكرون تلك المزرعة التي كان يجتمع فيها مع أصدقائه الهيبيز في أيام شبابه، نعم، كانت مزرعة للتفاح مع العضة على اليمين لتفادي التشابه بحبة

الطماطم، وتلك الألوان كانت ترمز لفكرة الهيبيز: تغيير العالم.

منذ البداية سيكشف ستيف جوبز عن موهبته غير العادية في التسويق، فتخيلوا شابّاً من الهيبيز يريد بيع مجموعة من الأجهزة غير الجاهزة بعد في سوق لا وجود له أصلاً. وأول صفقة لجوبز بدت كأنها لعبة أطفال، فلقد تمكن من الحصول على طلب توفير 100 جهاز كمبيوتر لفائدة متجر THE BYTE SHOP أول متجر للإعلام الآلي في وادي السيلكون، وزنياك لم يصدق ذلك حينما أخبره صديقه بأول عقد تجاري لهم، 500 دولار للجهاز الواحد، أي بصفقة قيمتها 50.000 دولار. هذه القيمة ستستخدم في تطوير أجهزتهم طوال صيف 1976 في منزل جوبز، وبدأت (آبل) في غرفة شقيقة، جوبز ثم انتقلوا إلى غرفة الاستقبال لينتهي بهم الأمر في المرآب. العمل في ذلك المكان لم يمنعهم من تسويق 200 جهاز آخر في شهرين، لكن المشكلة التي واجهت ستيف هي محدودية الفئة المهتمة بالجهاز؛ فكمبيوتر آبل 1 كان معقداً جدّاً، وفقط المهندسون البارعون يستطيعون تشغيله، فلقد كان يجب وصله مع جهاز التلفاز والقيام ببعض الإعدادات باتباع مخطط لذلك، باختصار عملية تشغيله كانت تشبه حل معادلة في الرياضيات.

جوبز فطن لذلك، إذ هدفه كان بيع جهازه للعموم، ولهذا سيطلب من وزنياك تطوير جهازه لهذا الغرض، وذلك لم يستغرق سوى بضعة أسابيع قبل أن يكشف لجوبز مشروع الأبل 2. صحيح أن التطوير كان من وزنياك لكن كل ما تبقى اهتم به جوبز بدءاً من التصميم الذي سيتغير ليصبح شكله أكثر قابلية للتسويق، مع شاشة وقارئ الأقراص المرنة وغطاء من البلاستيك واللون الأبيض، قام جوبز بتحويل آلة غامضة إلى جهاز موجه للاستهلاك. ولا يتبقى الآن إلا إقناع العائلات الأمريكية بشراء جهازهم، ولهذا سيطلق حملة إعلانية ستنشرها مختلف المجلات، يظهر فيها رجل أعمال يتابع أسهمه في البورصة مباشرة من منزله، الإعلان يبدو مستقبليّاً، لكن جوبز تخيل الإنترنت قبل 20 سنة من ظهورها. ومنذ الإعلان عن جهازهم الجديد في عامه الأول حققت آبل مبيعات رائعة بالنسبة إليها، 1000 كمبيوتر في الشهر.

حكاية (آبل) تحولت إلى قصة نجاح، في بداية الثمانينيات الشركة الصغيرة التي بدأت في مرآب صغير تحولت إلى مقر ضخم في وادي السيلكون، واستطاع جوبز غزو الولايات المتحدة بـ 300.000 جهاز بيع حتى الآن، مدارس أمريكا أصبحت مزودة بأجهزة آبل، وعلى الآبل 2 إذا تعلم الأمريكيون الإعلام الآلي.

مع نهاية الثمانينيات آبل تواصل نجاحاتها، وحان الوقت للدخول إلى البورصة، 5 ملايين سهم بيع في بضع دقائق فقط لتقفز قيمة الشركة بنسبة 23

% في يومها الأول. وبهذا أصبح الثنائي مليونيرين بعد 14 سنة من العمل بميزانية وصلت إلى 300 مليون دولار لكليهما، جوبز 30 سنة ووزنياك 35 سنة، هذا الأخير سيقتني سيارة بورش الفاخرة بلوحة ترقيم تحمل اسم (آبل 2) وشيئاً فشيئاً قرر وزنياك الانسحاب من الشركة.

ومع انسحاب وزنياك، لكن الرحلة بالنسبة إلى ستيف جوبز لم تبدأ بعد، فهناك منافس شرس سيظهر، IBM عملاق أمريكا الذي سيصدر في 1981 كمبيوتر IBM PC المستوحى بشكل كبير من الآبل 2. الجهاز لم يكن منافساً من الناحية التقنية ولا البرمجية لآبل؛ فموظفو الشركة اشتروا نسخة منه وبعد تفكيكه الكل بدأ يسخر من رداءة الجهاز مقارنة معهم، لكن الأمريكيون ما زالوا يثقون في أجهزة IBM، والكل يفضل شراء منتجات العلامة التي كانت تبدو أكثر أداءً من آبل، لكن جوبز لديه مخطط للإطاحة بعدوه الجديد.

صحيح أن آبل بدأت بداية متعثرة أمام أجهزة IBM التي لم تكن أقوى ولا أكثر أداءً من الآبل 2، لكن الصورة المهيمنة للشركة منعت نجاح هذا الأخير؛ وذلك لأن هذه الأجهزة كانت تحمل بكل بساطة ثلاثة حروف، IBM فكانت هي العلامة الموثوقة في تلك الحقبة والجميع يريد الحصول على جهاز IBM بأي ثمن، ومهما كانت جودة المنافسة. لكن جوبز لن يستسلم بهذه البساطة؛ لأنه كان على ثقة كبيرة بتفوقه على الجميع في مجال الكمبيوتر.

ستيف جوبز يريد سحق جهاز IBM للمرة الأخيرة، ولهذا سيبدأ في خطته بالتفاوض مع عملاق آخر بطموحاته نفسها؛ رجل الأعمال الشهير JOHN SCULLEY الذي كان يشغل منصب رئيس شركة بيبسي كولا في تلك المدة (1977–1983) واشتهر SCULLEY بإطاحته برمز المشروبات الأمريكية كوكا كولا. المهمة كانت لعبة أطفال بالنسبة إلى رجل موهوب مثل ستيف جوبز الذي أنهى سلسلة مفاوضاته مع JOHN SCULLEY بعبارته الشهيرة:

«هل تنوي بيع الماء المحلى طول حياتك، أم أنك تريد تغيير العالم معي؟».

جوبز وبعد أيام قليلة من تولي JOHN SCULLEY مهامه مديراً تنفيذيّاً لشركة آبل، كرس معظم وقته في مشروعه الجديد (الماكنتوش). المشروع كان مهمّاً جدّاً بالنسبة إليه لدرجة أنه سحب كل ما له علاقة مع مشروع الآبل 2 وطلب من الجميع التضحية من أجل الجهاز القادم الذي لن يعطي IBM أي فرصة للمنافسة، فقام بتصميم أقمصة خاصة للمهندسين الذين يعملون على المشروع الجديد كتب عليه (90 ساعة/أسبوع وأنا أحب ذلك).

جنون جوبز لم يتوقف هنا فقط، بل ذهب إلى أبعد من ذلك، فبعد 3 سنوات

من العمل الجاد أصبح الماكنتوش جاهزاً للتسويق وتاريخ الصدور سيكون 1984. و لم يكن اختيار التاريخ مصادفة؛ لأنه سيستخدم هذا التاريخ رمزاً لحربه ضد IBM، لأن 1984 هو عنوان أحد أشهر الكتب العالمية للكاتب ERIC ARTHUR BLAIR صاحب الاسم المستعار GEORGE ORWELL، الرواية تنبأ فيها الكاتب بمجتمع استبدادي ليس له طموحات ولا مشاعر يحكمه دكتاتور سمي بالأخ الأكبر أو BIG BROTHER، ولإطلاق الماكنتوش يريد جوبز أن يستوحي فكرة إعلانه من الكتاب، وهنا سيستعين بأحد أشهر مخرجي الأفلام، البريطاني RIDLEY SCOTT وأبرز أفلامه GLADIATOR في 2000، وروبن هود في 2010. رسالة الإعلان كانت واضحة، حيث ظهر فيها عمال شبه آليين بأوجه شاحبة وهم يمثلون كل الموظفين والشركات المرغمة على استخدام أجهزة IBM يتجهون نحو صالة عرض خطاب للأخ الأكبر (IBM)، وخلال العرض تظهر عداءة (آبل) ستؤدي دور المنقذ بتحطيمها شاشة العرض وتحرير العالم من كل الرداءة والحواسيب الكبيرة التي كانت تسيطر على العالم، ثم ختمت الشركة الإعلان بـ:

«في 24 يناير، ستعرض آبل الماكنتوش. وسترون لماذا 1984 لن يكون مثل 1984».

وعدم ظهور جهاز الماكنتوش كان لسبب وحيد، ستيف جوبز يريد أن يحظى بشرف تقديم الجهاز شخصيّاً في عرض يليق بالشعب الأمريكي. وبالفعل الكل كان في الموعد يوم 24 كانون الثاني/يناير 1984 لمشاهدة العرض الأسطوري لآبل، وجوبز لم يحطم آمال الحضور الذين سيشاهدون أول مرة جهاز كمبيوتر منزلي بمعنى الكلمة، فلقد كان الماكنتوش أول جهاز يدعم الفأرة، إذ لم تكن معروفة من قبل، وحمل معه تحديثات ثورية: ظهور الأيقونات، النوافذ، الملفات، شريط المهام، قارئ الأقراص المرنة، وتطوير كبير على الرسوميات ترجمت بأول برنامج للرسم على الحاسوب. وفي التالي أول عرض للماكنتوش:

مبيعات الجهاز ناجحة حتى الآن، لكن مع الأسف لن تطول كثيراً، فكل تلك الإنجازات ستتبخر بعد شهور قليلة من ظهور الماكنتوش والسبب كان عبقريّاً آخر، بيل غيتس...

من لا يعرف بيل غيتس، الرجل المحبوب لدى الجميع بوصفه مؤسساً ومديراً لمايكروسوفت أو بوصفه إنسانيّاً أو أغنى أغنياء العالم سنوات عدة متتالية (1996-2007). وأحد أخطاء جوبز كانت استخفافه بالرجل الذي كان يزوده بالبرمجيات، فبيل غيتس بنفس طموحات ستيف جوبز، أنشأ مؤسسته، وهو ما زال شابّاً في العشرين من عمره، وهو من مواليد سنة 1955، بنفس عمر صديقه

(اللدود) ستيف.

في بداية سنة 1984، ومايكروسوفت لم تكن تلك الشركة العملاقة التي نعرفها اليوم كان بيل غيتس يدير مجموعة من الشباب في مؤسسة صغيرة تهتم بتطوير البرامج فقط. وفي تلك المدة كان بيل مجرد مزود بسيط يعمل يوميّاً عند شركة آبل ولا أحد كان يرى فيه الخطر القادم، فاستغل غيتس هذه اللامبالاة للتعرف إلى أسرار جهاز الماكنتوش، فلقد كان يسأل عن كل شيء يتعلق بطريقة عمله بداية من نظام التشغيل إلى طريقة عمل الأداة الجديدة (الفأرة). المدير التنفيذي السابق لمايكروسوفت لم يخفِ إعجابه بجوهرة آبل، وشارك شعوره في كلمة ألقاها علناً مدح فيها الماكنتوش:

«إذا كنت تريد أن تصبح مرجعاً، فلا يجب أن تأتي بجهاز مختلف فقط، بل يجب أن يكون جهازاً جديداً حقّاً يجعلك تنبهر. ومن بين كل الأجهزة التي رأيتها، الماكنتوش هو الجهاز الوحيد الذي وصل إلى هذا المستوى».

كل شيء يشير إلى أن بيل غيتس يحضر لشيء ما مستقبلاً، فإعجابه هذا سيدفعه إلى القيام بكل بساطة، بنقل فكرة الماكنتوش وبرمجة نظامه الخاص ثم بيعه للشركات المنافسة مثل: IBM و COMPAQ. وفي أحد الأيام كان بيل غيتس يتحدث أمام جوبز مع أحد موظفي آبل عن طريقة عمل الفأرة، وهنا فطن ستيف جوبز أول مرة لخطورة الموقف، فصرخ في وجه موظفه، وطلب منه ألا يتكلم عن الماكنتوش في وجود غيتس. ستيف جوبز كان محقّاً في تخوفاته لكن مع لأسف، فات الأوان، وسنة واحدة كانت كافية لبيل غيتس حتى يعلن عن أول نظام تشغيل بمعنى الكلمة.

وبأعجوبة تمكنت أجهزة الـ PC من تدارك تأخرها في مجال أنظمة التشغيل، الفأرة، الأيقونات، النوافذ، الملفات، شريط المهام، قارئ الأقراص المرنة، كل ما له علاقة بالماكنتوش ظهر في نسخة مقلدة وبسعر أقل بكثير من جهاز آبل الذي وصل سعره حينها إلى 2638 دولاراً مقابل 99 دولاراً للويندوز 1.0 والفرق بين مايكروسوفت وآبل، هو أن مع مايكروسوفت لست في حاجة إلى تطوير نظامك الخاص أو شراء جهاز جديد لتحصل على التقنيات التي وصلت إليها آبل. وبمجرد سماع ستيف جوبز الخبر السيئ طلب من موظفيه المجيء ببيل غيتس، غيتس لم يتهرب وكان واثقاً من نفسه، وبمجرد دخوله إلى مكتب ستيف بدأ مؤسس آبل يصرخ في وجهه : «لقد خنتنا، لقد نقلت الماك، كيف يمكن أن نثق فيك بعد كل هذا...»، لكن غيتس لم يهتز لهذا، وردّ بكل هدوء: «لا أرى أي مشكلة، فكلانا قلد XEROX، أنت دخلت من الباب ونحن من النافذة».

وهكذا حلت الكارثة بآبل ولأول مرة منذ إنشائها، أحس الجميع أن شركة كوبرتينو في خطر حقيقي، وكل الأنظار تصوب الآن نحو مؤسسها ستيف جوبز. ولم يكن أمام المدير التنفيذي حينها JOHN SCULLEY إلا اتخاذ قرار عزل ستيف جوبز من شركة آبل.

ستيف جوبز يواصل رحلته مع NEXT و PIXAR ثم DISNEY:

على الرغم من كون جوبز قائداً رائعاً لشركة آبل، إلا أنه لم يكن محبوباً من بعض الموظفين الذين نظروا إليه بوصفه شخصاً متقلب الأوضاع، وبحلول منتصف العام 1985 بدأ صراع قوي داخل شركة آبل أدى في النهاية إلى قرار طرده من الشركة التي أسسها. هذا كان نتيجة لانخفاض شديد في حجم مبيعات الشركة في العام الذي سبقه. علاقة جوبز كانت تسير في طريق مسدود مع SCULLEY، ومن ثم قرر الأخير الاستغناء عن خدماته نهائيّاً. صحيح أن عزله من الشركة كان قراراً من الصعب هضمه، لكن ستيف جوبز ليس من النوع الذي يستسلم أمام أول عقبة، بل بالعكس هذا دفعه إلى الأمام، وواصل تألقه بتأسيسه شركتين جديدتين ستعيدانه إلى عصر النجاحات. ولم يخفِ جوبز ذلك حيث قالها أمام طلاب جامعة ستانفورد عام 2005:

«وقتها اجتمعنا مع أعضاء مجلس الإدارة، وكانوا جميعهم في الصف مع (SCULLEY). طردت من الشركة التي أسستها وأنا في عمر الثلاثين. كل ما كنت أعمل عليه في مرحلة شبابي اختفى. بقيت شهوراً عدة لم أعرف فيها ما أفعل «وقتها حاولت الهروب من وادي السيلكون. لكن شيئاً ما بداخلي بدأ بالظهور ببطء، ما زلت أحب ما أفعله».

كونه شخصاً مبدعاً وشغوفاً، قام بتأسيس شركة NEXT COMPUTER ليضيف إلى العالم تجارب جديدة كما كان يفعل مع آبل. الأجهزة التي قدمها ستيف من خلال NEXT كانت غالية الثمن، وذلك بسبب التقنيات المتقدمة المدمجة فيها. في النهاية قام ببيع هذه الأجهزة على القطاع الأكاديمي والعلمي؛ لأنهم ربما الوحيدون القادرون على توفير ثمنها.

لاحقاً قام ستيف بتقديم مفهوم جديد ينوي به ثورة تقنية جديدة، وهو (INTERPERSONAL) كمبيوتر. باختصار شديد هي فكرة تتيح للناس التواصل فيما بينهم بحرية أكبر مما سبق؛ في وقتها كان البريد الإلكتروني يقتصر فقط على الحروف والنصوص، ثم قدمت NEXT فكرة دخول الصور المرئية والصوتيات ضمن البريد الإلكتروني، أي إن NEXT قدمت جهاز الإنترنت قبل 6 سنوات من ظهورها، وعلى الرغم من هذا لم تستطع هذه الأخيرة التحليق في عالم

المعلوماتية لتنتقل الشركة لاحقاً للتركيز على البرمجيات فقط.

شركة PIXAR:

الكثير منكم يعرف إستوديو PIXAR الشهير، فهو منتج فيلم حكاية لعبة (TOY STORY) من ديزني. قبل ذلك وتحديداً عام 1986 كان الفريق جزئيّاً من شركة LUCASFILM وقام ستيف جوبز بالاستحواذ عليه مقابل 10 ملايين دولار، ولم تكن PIXAR تعني شيئاً للعالم، قبل ظهور أول فيلم كرتوني في العالم TOY STORY بعد تسع سنوات من مجيء ستيف. الشركة الأصلية كان من المفترض أن تكون شركة لتصنيع الحواسيب المخصصة للجرافيكس، ولكنها توقفت بعد سنوات من اللاربحية، لتصبح لاحقاً شركة لإنتاج الرسوم الكرتونية الحاسوبية بالتعاون مع ديزني التي ساعدت على تمويل مشروعاتها.

بدأت PIXAR في تحقيق نجاحات كبيرة بعد TOY STORY، وأصبحت مشهورة على النطاق العالمي بشكل كبير جدّاً. العقد مع ديزني شارف على الانتهاء مع نهاية عام 2004، وستكون خسارة كبيرة لديزني فقدان هذا الإستوديو الكبير. جوبز لم يستطع الاتفاق مع رئيس ديزني حينها، وهو مايكل إيسنر، وباءت المفاوضات بالفشل في نهاية المطاف. لقد بدأ جوبز فعليّاً بالبحث عن طرف آخر ليتعاقد معه في نشر أفلام الإستوديو. في تشرين الأول/أكتوبر 2005 عين بوب إيجر مكان إيسنر في قيادة شركة ديزني، ومن ثم استأنف بوب المفاوضات فوراً مع جوبز. هذه المفاوضات انتهت باقتناء ديزني أستوديو بكسار كاملاً بشراء جميع أسهمه. المثير في الأمر أن هذا القرار أدى إلى وصول جوبز إلى مكانة كبيرة في ديزني، وهي تحول جوبز بعد الصفقة إلى المالك لأكبر نسبة من أسهم ديزني، بنسبة 7 % من أسهم الشركة. حتى روي من عائلة ديزني لا يملك أكثر من 1 % من أسهم الشركة. جوبز بهذا أصبح جزءاً من مجلس إدارة شركة ديزني، وأصبح يدير أعمال رسوم ديزني وعلاقاتها مع الإستوديوهات المختلفة.

عودة ستيف جوبز أبل:

عام 1997، وخلال هذه الحقبة كانت آبل في انهيار مستمر، وواصلت مايكروسوفت التهامها لحصص الأخيرة، حتى وصلت حصة بيل غيتس من سوق أنظمة التشغيل إلى نسبة 97 %، ولم يستقر المجلس الإداري قبل رجوع جوبز على مدير معين، و تعاقب على المنصب كثير من المديرين التنفيذيين آخرهم كان جيلبرت أميريو GILBERT AMERIO الذي بدوره لم يجد حلاً لإنقاذ الشركة غير إعادة مؤسسها ستيف جوبز، حيث دعاه للانضمام لمجلس الإدارة وتعيينه

مستشاراً للشركة. عام 1995، بعد أن استحوذت آبل على شركة نكست بقيمة 400 مليون دولار، وعام 1996 نشرت مجلة BUSINESS WEEK مقالة تنبأت فيها بسقوط آبل وعنونت على غلافها (انهيار رمز أمريكي)، بعدها بسنة أي عام 1997 عُيّن ستيف جوبز رئيساً تنفيذيّاً مؤقتاً، وفي كانون الثاني/يناير 2000 عُيّن رئيساً تنفيذيّاً دائماً للشركة، حيث كان يملك 30 مليون سهم حينها.

من الواضح أن جوبز استغل مدة غيابه عن الشركة لإعداد مخطط الإنقاذ، حيث إنه مباشرة بعد عودته عام 1997 قرر الرجل الذهبي عقد مؤتمر ضخم على الطريقة الهوليودية لعرض مشروعه، مؤتمر MACWORLD بمدينة بوسطن سنة 1997. الكل كان في الموعد في انتظار مفاجأة ستيف، الذي لم يخيب آمال الحضور بالإعلان عن شراكة مع مايكروسوفت، لا ليس مزحة - لأن الحضور اعتبرها كذلك - لكن جوبز لم يتعود على المزاح في أمور تتعلق بالمنافسة، ليس هذا فقط، بل كان مديرها التنفيذي بيل غيتس (الخائن) كما وصفه عشاق التفاحة كان أيضاً حاضراً في القاعة مباشرة عبر الأقمار الصناعية، ليؤكد شخصيّاً هذه العلاقة الجديدة بين شركتي آبل ومايكروسوفت، وأهم ما جاء فيها: تزويد الماكنتوش ببرنامج الأوفيس، اعتماد متصفح INTERNET EXPLORER متصفحاً افتراضيّاً للنظام وتقديم صك قيمته 150 مليون يورو لآبل.

وبعد أن أوضح جوبز رؤيته المستقبلية للعودة بآبل إلى المنافسة، انطلق مباشرة في مشروع جديد سيطلق عليه اسم IMAC، لكن عليه أولاً إيجاد التصميم المناسب لجهازه الجديد الذي سيذهل العالم مرة أخرى، وهنا سيكتشف بين أروقة الشركة مستقبل آبل صاحب تصاميم أجهزة آبل الرائعة (الآيفون، الآيباد، الآيبود، الماك بوك...) إنه البريطاني، جوناثان إيف JONATHAN IVE نائب رئيس قسم التصميم الحالي الشاب صاحب الـ 25 عاماً، فبعدما أذهل رئيسه بتصميم جهاز الـ IMAC بألوانه الرائعة، لم يتردد جوبز حينها في تبني ذلك التصميم. وبعد عام فقط وفي 1998 حان وقت الإعلان عن جهاز آبل الجديد، الذي سيعود بقوة إلى المنازل الأمريكية، ويحقق أرباحاً مريحة للشركة لكن الكمبيوتر لم يثر إعجاب الشركات؛ لأن الويندوز كان أكثر تطوراً من الناحية البرمجية، إضافة إلى توافر برامج تدعم هذا الأخير أكثر من الماكنتوش.

جوبز لديه مشروع آخر على الورق، يريد المنافسة في مجال جديد، ولهذا فهو في حاجة مرة أخرى إلى جوناثان إيف الذي سيكلفه بمهمة تصميم جهازه القادم، الآي بود ذلك الجهاز الصغير في التصميم غير المألوف الذي بإمكانه تخزين كم هائل من المقاطع الموسيقية (1000 مقطع موسيقي في جيبك، كما جاء في الإعلان)، وهو باختصار أفضل مشغل موسيقا في بداية القرن الـ 21. وفي 23 تشرين الأول/أكتوبر2001 أعلنت آبل عن جهازها (الثوري) الجديد، في 3

تشرين الثاني/نوفمبر 2001 ظهرت أول نسخة لبرنامج ITUNES الشهير على موقع الشركة لإدارة ملفاتك المنقولة نحو مشغل الموسيقا، أسبوع واحد بعد ذلك أولى نسخ الآيبود تظهر أول مرة على السوق. الجهاز يحمل 5 GO من حجم التخزين، الشحن ونقل البيانات تتم عبر FIREWIRE ومتوافق مع أجهزة آبل فقط (MAC OS 9 و MAC OS X مع ITUNES 2.0) ثم مع الويندوز في 2002. عام 2010 سيطرت آبل على سوق مشغلي الموسيقا، 275 مليون جهاز بيعت من آبل منذ انطلاقتها، وعام 2009 اعترف ELI HARARI المدير التنفيذي لشركة SANDISK بفوز آبل في هذا المجال، قائلاً: «لا يمكننا إزاحة الآيبود».

طموح جوبز لم يتوقف هنا، بل سيقتحم مجالاً جديداً بالنسبة إلي شركته وطبعاً مع مصممه المدلل، جوناثان إيف الذي سيصمم مرة أخرى جهازاً سيلقى نجاحاً باهراً حتى يومنا هذا، هاتف الآيفون الذكي بأول شاشة لمس، الذي اكتشفه العالم في 9 كانون الثاني/يناير 2007، مجلة TIME وصفته باختراع السنة، عام 2008 أعلن ستيف جوبز عن تطبيقات الآيفون. في شهر تشرين الأول/أكتوبر 2012 أصدرت آبل النسخة الخامسة من هاتفها، بعد أن أعلنت عن تخطيها حاجز 100 مليون هاتف في حجم مبيعات الهاتف خلال المؤتمر الذي عقدته في آذار/مارس 2011.

وفي 10 أيلول/سبتمبر 2013 كشفت شركة آبل في حدث خاص عقدته في مقرها بمدينة كوبرتينو بولاية كاليفورنيا عن هاتفين ذكيين جديدين من سلسلة هواتف آيفون، الأول يمثل الفئة العليا، ويحمل اسم آيفون 5 إس، والآخر منخفض التكلفة مصنع من البلاستيك ويحمل اسم آيفون 5 سي، وكشفت الشركة عن النسخة النهائية من نظام التشغيل الخاص بأجهزتها المحمولة (آي أو إس 7).

النهاية:

يا للأسف النهايات السعيدة لا نصادفها إلا في الروايات، فعام 2004 اكتشف العالم أن ستيف جوبز مصاب بسرطان البنكرياس (أخطر السرطانات وأكثرها فتكاً)، وعلى الرغم من المرض قرر ستيف استخدام العلاج الطبيعي، إلا أن هذا لم يجدِ نفعاً، وانتقل بعدها بستة أشهر (المدة التي حددتها الإدارة للعلاج) إلى المداواة بالمستشفى. عودة جوبز كانت سريعة بداية من معرض آبل APPLE EXPO أيلول/سبتمبر 2004. ليختفي بعدها مدة سنتين، ويظهر في مؤتمر آبل بمناسبة WWDC 2006 في سان فرانسيسكو، بنقص كبير في وزنه. في 27 آب/أغسطس أعلنت BLOOMBERG عن طريق الخطأ خبر وفاة جوبز في مقالة من 17 صفحة، لكنها سحبته بعد 30 ثانية من نشره. في كانون الثاني/يناير 2009 نشر ستيف جوبز في رسالة عبر الإنترنت معلومات عن مرضه مؤكداً أن نقص

الوزن يرجع إلى الحمية التي كان عليه اتباعها. في تموز/يوليو 2009 كشفت صحيفة WSJ أن جوبز قام بعملية زرع للكبد، وفي 9 أيلول/سبتمبر أكد مؤسس آبل الخبر، وقال: إن الكبد نقل من شاب مات في حادث مرور في العشرينيات من عمره، وكشف للجمهور أنه سيتبرع بأعضائه هو أيضاً.

عام 2011 قرر رجل آبل الأسطوري الاستقالة من منصبه بوصفه مديراً تنفيذيّاً لشركة كوبرتينو، وهذا ما جاء في نص الرسالة:

«لطالما قلت: إنه إذا جاء اليوم الذي لا يمكنني فيه القيام بواجباتي على أكمل وجه ووفقاً للتوقعات المطلوبة من الرئيس التنفيذي، فإنني سأكون أول من يعلمكم بذلك. لسوء الحظ، لقد جاء ذلك اليوم».

هكذا انتهت رحلة ستيف مع آبل، الرجل الذي حلم بتغيير العالم، وهو الآن يغادر من الباب الواسع، استمتعنا بمنافسته الشرسة في كل المجالات التقنية، استمتعنا بأجهزته الثورية، لم نَرَ آينشتاين أو نيوتن، لكننا فخورون برؤية ستيف جوبز.



12

جيري يانغ وديفيد فيلو

مؤسسا

YAHOO!



دافيد فيلو



جيري يانغ

كلمة ياهو في الأصل هي اختصار للجملة YET ANOTHER HIERARCHICAL OFFICIOUS ORACLE على الرغم من غرابة الجملة إلا أنهم أصروا على هذا الاختصار الذي يرمز إلى شيء غير مألوف ورائع في الوقت نفسه.

ولد ديفيد فيلو عام 1966 في WISCONSIN، وفي سن 6 سنوات رحل إلى لويزيانا LOUISIANA. حصل على البكالوريوس والماجستير في الهندسة الكهربائية من جامعة ستانفورد، وهناك التقى شريكه جيري يانغ، الذي درس أيضاً الهندسة الكهربائية، وحصل على درجة الماجستير من الجامعة نفسها.

ولد جيري يانغ 1968 في تايوان، مات والده وهو في الثانية من عمره. كانت والدته مدرسة لغة إنجليزية. هاجرا بعد موت والده بـ 8 سنوات إلى كاليفورنيا، وهناك تربي، وترعرع هو وإخوته.

كان المؤسسان DAVID FILO و JERRY YANG مرشحين لنيل درجة الدكتوراه في الهندسة الكهربائية في جامعة ستانفورد، كاليفورنيا.

في شهر شباط/فبراير من عام 1994 بدأ كل من جيري يانغ وديفيد فايلو، بمقرهم في الحرم الجامعي ليظلا على اطلاع باهتماماتهما المختلفة على شبكة الإنترنت. بدأ نظامهما بطريقة للحفاظ على اهتماماتهما الشخصية في الإنترنت. وأصبح هذا النظام يأخذ وقتاً أكثر من الدكتوراه نفسها. كانت حينها

المواقع على الإنترنت تنتشر بسرعة كبيرة، وهما كانت فكرتهما تجميع هذه المواقع وترتيبها.

نشرت القائمة على الإنترنت باسم (دليل جيري وديفيد لمواقع الإنترنت)، وكبرت تلك القائمة بشكل كافٍ ونظمت في أقسام رئيسة وأقسام أصغر مقسمة كشجرة، ولم تفت مدة طويلة حتى أصبحا يقضيان أوقات أطول في تجميع وتنظيم عناوين مواقع الإنترنت المفضلة بدلاً من الاهتمام بدراساتهما ورسالة الدكتوراه.

في كانون الثاني/يناير 1994، تخرج جيري يانغ وديفيد فايلو في قسم الهندسة الكهربائية بجامعة ستانفورد. وفي نيسان/إبريل 1994، غُيِّر اسم (دليل جيري وديفيد للإنترنت) الذي يتألف من دليل للمواقع الأخرى إلى موقع (ياهو) الذي يحتوي على محرك بحث وبريد إلكتروني.

أُختير الاسم من قبل جيري وديفيد، وذلك بسبب إعجابهما بالتعريف العام للكلمة، الذي يأتي من كتاب جولليفرز ترافلز GULLIVER’S TRAVELS لجونثان سويفت JONATHAN SWIFT «بذيء، ليس معقداً وغير مألوف».

نمت ياهو بسرعة في التسعينيات مثل كثير من محركات البحث والدلائل على شبكة الإنترنت، وبحلول نهاية عام 1994، كان موقع ياهو! قد تعدى مليون زيارة. أدرك يانغ وفايلو أن موقعهما له قدرة تجارية هائلة، وفي 1 آذار/مارس 1995، أعلنت ياهو! بوصفها شركة رسميّاً ومقرها الرئيس في سانيفال، وبدأت ياهو بوصفها البوابة الإلكترونية مع دليل للشبكة العالمية وتوفير مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات لمختلف الأنشطة عبر الإنترنت. فمن الآن هي واحدة من العلامات التجارية الرائدة في الإنترنت، وذلك بسبب شراكات مع شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية.

وفي 5 نيسان/إبريل 1995، قامت (سيكيوا كابيتال) بمدّ ياهو بدورتين من رأسمال مغامر به، وفي 12 نيسان/إبريل 1995، تم أول عرض عام لياهو، جمعت منه 33.8 مليون دولار، ببيع 2.6 مليون سهم بسعر 13 دولاراً للسهم الواحد.

اسم (ياهو) كان بالفعل علامة تجارية مسجلة لصلصة شواء وسكاكين ملكاً لشركة (إبيسكو للصناعات) EBSCO INDUSTRIES، ولترخيص علامتهم التجارية، زود يانغ وفايلو علامة تعجب بنهاية الاسم ليصبح (ياهو!).

يزور موقع ياهو ما يقرب من 700 مليون شخص كل شهر. وتقول شركة ياهو!: إنها يزورها «أكثر من نصف مليار مستهلك كل شهر بأكثر من 30 لغة».

ووفقاً لشركة التحليلات للإنترنت (كومسكور) الأمريكية، بأن أسهم شركة YAHOO! تجاوزت شركة جوجل من حيث الزوار، الذي يُعدّ الرقم واحد بين المواقع على شبكة الإنترنت في الولايات المتحدة للمرة الأولى منذ أيار/مايو 2011، وخلال شهر تموز/يوليو 2013 بلغ عدد الزوار 196 مليون زائر من الولايات المتحدة، أي بنسبة 21 % في السنة.

تقدم الشركة خدمات كثيرة جدّاً, خدمة البريد التي اشتهرت بها، وخدمة البحث، وخدمة الألعاب والرسائل الفورية. وكذلك تقدم موقعاً رائعاً للسينما، وآخر للرياضة، وللموسيقا، والألعاب، واستضافة المواقع، واستضافة المدونات، واستضافة الصور، وخدمات للهواتف المحمولة، وموقعاً للسيارات، وموقعاً لاستضافة الملفات، وموقعاً للمتعاملين مع البورصة، وموقعاً للتوظيف، وللخرائط، والموسيقا، والأخبار، والتسوق، والتكنولوجيا، والسياحة، والتليفزيون، وموقعاً للأطفال، وللاتصالات الهاتفية عبر الإنترنت.

الشركة تعطي أيضاً وسيلة الأعمال التجارية عن طريق الموقع، وخدمات للشركات مصممة لتحسين الكفاءة والوجود لعملاء ياهو.

من الخدمات الجديدة التي يقدمها الموقع طرح سؤال وجواب، وهذه الخدمة جذبت أكثر من 12.3 مليون زائر، ومقارنة مع جوجل عند طرح هذه الخدمة، فقط 947000 شخص ضغطوا على أجوبة جوجل. هذه الخدمة من الخدمات المميزة جدّاً والأفضل في ساحة الإنترنت. وأسلوب ياهو يختلف عن جوجل في طرح الأجوبة.

ومن الخدمات الأخـرى، الخدمات الإعلانية الهادفة لكل شـخـص على حـدة SMART ADS.

تنشئ هذه الخدمة إعلانات سريعة ومخصصة لكل شخص بحسب عمره، ومكان إقامته واهتماماته في الإنترنت. وغير هذا كله فإن الشركة تحولت من شركة ويب 1.0 إلى 2.0 وقدمت RSS FEEDS. عن طريق هذه الخدمة يتمكن الناس في البحث عن طريق ياهو في موقعهم نفسه.

قامت أخيراً بإلغاء خدمة PHOTO SHARE للتركيز على مواقع خدمات مشاركة الصور الأخرى الخاصة بها مثل FLICKR و KODAK و SHUTTERFLY.

ياهو لا تملك شبكة بلوغ كبيرة مثل جوجل، ولكن عندها إمكانيات التحديث هائلة والسيطرة الكاملة.

ولياهو عدد من المكاتب في أوروبا، وآسيا، وأمريكا اللاتينية، وأستراليا، وكندا وأمريكا. غير مقرها الرسمي في سانفيل، كاليفورنيا.

عام 2005، 2006، و2007 قام كل من مايكروسوفت وياهو! بالدخول في محدثات اندماج، جميعها باءت بالفشل. خلال هذا الوقت شكك كثير من المحللين في حكمة هذا الاندماج.

في 1 شباط/فبراير 2008 بعد رفض ياهو! لعرض مايكروسوفت الودي للاستحواذ، قامت مايكروسوفت بمحاولة استحواذ غير ملتمسة لشراء ياهو! مقابل 44.6 مليار دولار نقداً وأسهم من مايكروسوفت، بعدها بأيام أخذت ياهو! في اعتبارها بدائل عدة للاندماج مع مايكروسوفت، منها الاندماج مع عملاق الإنترنت جوجل أو صفقة محتملة مع شركة نيوز كورب (NEWS CORP)، وفي 11 شباط/فبراير 2008 قررت ياهو! رفض عرض مايكروسوفت؛ لأنه «يقلل كثيراً من قيمة علامة ياهو!»، في الاستثمارات، وآفاق النمو. وفي 22 شباط/فبراير، 2008 رفعت شركتا معاشات من ديترويت، متشغن قضية على ياهو! ومجلس إدارتها بسبب خرقهم لواجباتهم نحو حملة الأسهم بمعارضة عرض مايكروسوفت للاستحواذ والسعي وراء صفقات (مدمرة للقيمة) مع شركات أخرى. وفي بداية آذار/مارس صرح رئيس مجلس إدارة جوجل إريك شميت بأنه قلق من احتمال الاندماج بين مايكروسوفت وياهو! لأنه سيضر بالشبكة ويقلل انفتاحها. في الوقت نفسه هبطت قيمة عرض مايكروسوفت النقدي والأسهم بحلول 4 نيسان/إبريل إلى 42.2 مليار دولار بسبب هبوط قيمة سهم مايكروسوفت. وفي 5 نيسان/إبريل، بعث رئيس مجلس إدارة مايكروسوفت ستيف بالمر رسالة إلى مجلس إدارة ياهو! يهدد بأنه خلال ثلاثة أسابيع إن لم توافق ياهو! على عرض مايكروسوفت، فإن مايكروسوفت سوف تتقرب لحملة أسهم ياهو! مباشرة لحثهم على انتخاب مجلس إدارة جديد والتقدم بمحادثات الاندماج. فردت ياهو! في 7 نيسان/إبريل بأنهم ليسوا ضد عرض الاندماج، ولكنهم يريدون عرضاً أفضل. وصرحوا بأن نهج مايكروسوفت العدواني يضر بالعلاقات بين الشركتين وبفرص اندماج ودي. ولاحقاً، صرحت ياهو! بأن عرض مايكروسوفت الأصلي ذا 45 مليار دولار مرفوض. وبعدها، جرت محادثات جدية لبحث اندماج ياهو! و AOL الخاصة بـتايم ورنر.

وفي 25 آب/أغسطس 2009 أعلنت شركة YAHOO إبرامها اتفاقية للاستحواذ على شركة MAKTOOB (مكتوب)، موقع الإنترنت الرائد في العالم العربي الذي يضم أكثر من 16.5 مليون مستخدم، وأتى الإعلان عن الاتفاقية دون الإعلان عن الشروط المالية لهذه الاتفاقية.

في 2 آب/أغسطس 2013، أعلنت شركة ياهو أنها استحوذت على متصفح ROCKMELT. وسيكون فريق ROCKMELT، بما في ذلك الرئيس جزءاً من فريق ياهو. ونتيجة لذلك، فإن جميع تطبيقات ROCKMELT وخدمات الويب ستبدأ بالعمل من خلال ياهو في 31 آب/أغسطس 2013.



13

بيتر تيل

وماكس ليفيتشن

مؤسسا

PayPal



بيتر تيل



ماكس ليفيتشن

بيتر تيل PETER THIEL هذا الرجل اللامع الذي يرتبط اسمه بـ PAYPAL ذلك البنك الإلكتروني العملاق الذي استطاع أن يُمكّن الناس من إرسال وتسلّم أموالهم في لحظات، هو موقع ويب تجاري يسمح للمستخدم بتحويل المال عبر الإنترنت والبريد الإلكتروني لعناوين مختلفة. ويمكن للمستخدم إرسال المال المرسل إليه إلى الآخرين أو تحويله لحساب المصرف. تُعدّ خدمة العملة الإلكترونية بديلة عن الطرق الورقية التقليدية كالشيكات أو الحوالات المالية.

بدأ PAYPAL بوصفه مشروعاً صغيراً تحت مظلة من المبرمجين هم ماكس ليفيتشن وبيتر تيل وإيلون ماسك ولوك نوزيك الذين اقتصروا على معرفة البنية البرمجية لهذا الموقع عن طريقهم فقط.

والآن يُعدّ PAYPAL التابع لـEBAY بعد أن تم بيعه بعد أربع سنين بمبلغ 1.5 بليون دولار لكي تكون خدمة أساسية في التعاملات المالية في مزادات شركة EBAY ووقتها كان PETER يبلغ من العمر 31 عاماً عندما قام بتأسيس هذا الموقع.

بدايات القصة تعود لنهايات عام 1998 أي ما يقارب 15 سنة فقط ! مع الشريك المؤسس ماكس ليفيتشن MAX LEVCHIN، وصديقه الشريك بيتر تيل في تأسيس باي بال PAYPAL سنة 1998، وشغل في الشركة منصب المدير التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة. خرج بمبلغ 68 مليون دولار، من صفقة بيع باي بال إلى EBAY سنة 2002.

ولد ماكس ليفيتشن في مدينة كييف الأوكرانية لعائلة يهودية في 15 تموز/ يوليو 1975، وهاجر مع عائلته وعمره 16 عاماً إلى مدينة شيكاغو بولاية إلينوي الأمريكية؛ واختار علوم الكمبيوتر لتكون مادة تخصصه في التعليم الجامعي، وتخرج عام 1997. كان العشق الأول لماكس وغرامه هو طرق تشفير وحماية وأمن المعلومات، وبرع خلال دراسته الجامعية في كسر طرق التشفير التي وفرتها أجهزة وبطاقات تشفير معلومات الكمبيوتر.

كان ماكس متخصصاً فيما يهتم بعلوم الحماية والأمان في دراسته الجامعية، ومفتوناً بعلوم التشفير، ومهوساً بتحدي فك الشفرات وكسر الحماية مثله مثل أي هاكر (HACKER) أو كراكر (CRACKER)، كان زملاء ماكس في الجامعة يعملون مسؤولي إدارة شبكات معامل الكمبيوتر، وكان العُرف السائد أن ولوج شاشات الخوادم تحتاج إلى استعمال بطاقة تشفير، وكان بعض هؤلاء الزملاء يديرون عشرات الخوادم في معامل الجامعة، ولذا كانوا يشكون من كثرة بطاقات التشفير اللازم حملها للولوج إلى هذه الخوادم، فما كان من ماكس إلا أن صمم تطبيقاً يحاكي عمل هذه البطاقات، هذا التطبيق كان يعمل على الأجهزة الكفية PDA الصغير الخفيف بالم بيلوت PALM PILOT الذي يماثل هاتف الآيفون اليوم، مع فروق كثيرة.

قام بالتركيز على كيفية الاستفادة من مهارته وتوظيفها بدلاً من أن تزج به في متاهات وتدخله في مشكلات قانونية، وعندها قرر أن يجرب حظه بزيارة وادي السيلكون، وذلك حتى قبل أن ينهي دراسته الجامعية، وبمجرد وصوله إلى هناك فكر أنه لربما أخطأ في اتخاذ هذا القرار، حيث إنه لم يكن يفكر في الخطوة المقبلة، ولم يكن مستعداً لذلك ماليّاً، حتى إنه افترش الأرض للنوم في شقة أحد أصدقائه ممن كان يعرفهم في وادي السيلكون.

وخلال تلك المدة، وبينما هو لا يلوي على شيء وفي أثناء تناوله للطعام في أحد المطاعم لمح شخصاً ما مع مجموعة من الأشخاص قد سمع عنه سابقاً واسمه بيتر تيل، ولكنه لم يلتقه من قبل، وما إن انفض اجتماع الأشخاص حتى تشجع ماكس وقام بإلقاء التحية على بيتر تيل ومبادرته بالحديث المعتاد الذي هو من سمات الشباب المتحمسين في (وادي السيلكون) حول أحلامهم ببناء شركاتهم الخاصة بالكمبيوتر، وبعد هذا الاجتماع بقي الاثنان على اتصال دائم ولقاءات تجمعهما فيها نقاشات حول الأفكار وحب الطموح وتشجيع بعضهما.

بعد مدة بسيطة من هذه اللقاءات اتفق الاثنان على الاستعانة بخبراتهما لتأسيس شركتهما المتخصصة في الحماية التي كانت موجهة لخدمة الأجهزة الكفية (PDAS) والمشهورة في ذلك الوقت باسم بالم PALM، حيث لم يكن

شخص متخصص في التقنية إلا وكان يملك هذا الجهاز بوصفه مساعداً رقميّاً ومتطلباً أساسيّاً من برستيج ونمط الحياة في سيلكون فالي كما هو الحال الآن مع جهاز(IPHONE). انطلقت فكرتهما في توفير إضافات تساعد الناس على حماية معلوماتهما وخصوصيتهما على هذه الأجهزة، وذلك عبر برمجة مكتبات أمنية تمكن المطورين وأصحاب الشركات من الاستعانة بها لبناء تطبيقاتهما عليها والاستفادة من التشفير العالي الذي توفره هذه المكتبات؛ حيث إن المعالج الصغير وطاقة البطارية الضعيفة التي تملكها هذه الأجهزة لم تكن تسمح باستخدام تقنيات مثل (المفاتيح العامة للتشفير)، حيث إن تشفيراً قوياً من هذا النوع كفيل بإفراغ بطارية الجهاز بسرعة، والبطء الذي قد يواجهه المستخدم، وهو ينتظر تنفيذ المهمة المعتمدة على التشفير، وذلك بسبب ضعف المعالجات (PROCESSOR).

تصادف أن بيتر هذا كان يدير شركة استثمار وتمويل مشروعات ناشئة، فاقترح على ماكس تأسيس شركة لبرمجة تطبيقات التشفير، بمساعدة مالية واستثمار من شركته الاستثمارية، وهو ما كان في كانون الأول/ديسمبر 1998، وكان اسم الشركة في البداية فيلد لينك FIELD LINK.

شرع ماكس بعدها في كتابة شيفرة أول تطبيق له، وعمد إلى توظيف المزيد من المبرمجين، لكنه لم يجد في نفسه ما يؤهله لأن يكون المدير التنفيذي، وبعد مناقشة الأمر مع بيتر، اتفقا على أن يكون بيتر هو المدير التنفيذي للشركة. بعد مدة بدأ ماكس يلحظ مشكلة عدم وجود مهتمين بشراء تطبيقات التشفير التي برمجها، وكان السبب عدم وجود طلب لهذه التطبيقات، وعلى الرغم من طوافه على الشركات الكبيرة وعرض حلوله البرمجية عليهم، لم يجد ماكس أي مشترٍ أو راغبٍ في تطبيقاته. تحول التفكير في الشركة من التركيز على البيع للشركات إلى البيع لمستخدمي الأجهزة الكفية (PDAS)، لكن هذا المسعى لم ينجح أيضاً.

جلس فريق العمل يفكر: ما الشيء القيم الذي تحمله تلك الأجهزة الصغيرة، ويكون من الأهمية بحيث يرغب أصحابه في تشفيره؟ وبعد أفكار كثيرة ومحاولات غير ناجحة، توصل الفريق إلى الإجابة: إن أثمن ما يمكن تخزينه على هذه العلب الصغيرة هو المال.

قام ماكس ببناء تطبيق متوافر للأجهزة الكفية (PDAS) يمكِّن الناس من إرسال المال بين بعضهم عبر منفذ الأشعة تحت الحمراء (IRD) التي كانت متوافرة في هذه الأجهزة للتخاطب فيما بينها، قامت الفكرة على استخدام الجهاز بوصفه محفظة إلكترونية يقوم كل شخص بدفع ما عليه من مستحقات

مالية وتبادل الأموال إلكترونياً عبر إرسال المبلغ أو استقباله عبر هذه المنافذ تحت الحمراء، بمجرد انتقاله لهذه الفكرة وجد أحد المستثمرين الذين يطلق عليهم أصحاب المال الجريء (VC) الذي استثمر مبلغاً قيمته 4.5 مليون دولار وتبنى هذه الفكرة، وقام بتحديد وقت معين لكي يلقي الضوء إعلاميّاً على هذه التقنية الجديدة التي كانت ثورة بحد ذاتها، وخصوصاً في مجتمع مهوس بالتقنية لديهم حب لهذه الأشياء وخصوصاً أنها أحد أحلام الخيال العلمي.

لم يكن الأمر سهلاً على ماكس، فقد عمل ليل نهار على توفير النسخة الأولية للعرض قبل الزمن المحدد الذي سوف يتم عرض هذه التقنية فيه خلال مؤتمر صحفي، وسوف يراه كل الناس فلا مجال للخطأ، ما زاد التوتر لدى ماكس، ولكنه لم يستسلم حتى إنه في آخر خمسة أيام من الإعلان لم ينم أبداً، كان يواصل الليل بالنهار حتى ينهي النموذج الأولي لبضعة أجهزة يمكنها العمل مرسلاً ومستقبلاً من أجل العرض الموعود، ومن شدة قلقه قام مراراً وتكراراً باختبار تطبيقه وتجهيز أجهزة احتياطية عدة في حال واجهته أي مشكلات، ولم ينتهِ من النموذج الأولي إلا قبل ساعة واحدة فقط من انطلاق المؤتمر الصحفي!

بعد توفير التمويل اللازم تم تغيير اسم الشركة من فيلد لينك FIELD LINK إلى CONFINITY.

انتشر البرنامج الخاص بالحوالات على الأجهزة الكفية حتى تعدى عملاؤه 10 آلاف عميل، وبدأت الناس تقبل عليه بشكل كبير، والكل كان يسأل ماكس عن سر نجاح هذا التطبيق وخصوصاً في داخل نفسه يعلم أن التطبيق سيئ من ناحية الشكل والوظائف والمرونة، إلا أن وظيفته الرئيسة كانت تؤدى على أكمل وجه، وهي حماية العمليات المالية وعدم إمكانية التلاعب بها أو تزويرها، وبهذا يؤدي غرض وضع المال داخل الجهاز الكفي. عام 1998 كانت كثير من الشركات مازالت تشكك في جدوى الإنترنت، حتى إن بيل غيتس صاحب الشركة العملاقة مايكروسوفت لم يقتنع بجدوى الإنترنت قبل ذلك العام بكثير وكأنه فاق من غيبوبة، واكتشف بين ليلة وضحاها أن العالم كله يتوجه إلى الإنترنت ما جعله ينتج النسخة المحدثة والثانية لنظام التشغيل ويندوز (WIN 98 SE)، وكان حجم هذا التحديث أو الرقعة مقاربة لحجم نظام التشغيل ككل، حتى إنه استبدل نظام التشغيل بالكامل لكي يتحول كل ما فيه إلى عالم الإنترنت وليحمي بيل غيتس ماء وجهه. في ذلك الوقت أيضاً بدأ مستخدمو شركة EBAY المالك الرسمي حالياً لموقع PAYPAL بالزيادة وبالإحساس بالقيمة التي يقدمها هذا التطبيق، ما يساعدهم على إنجاز عملياتهم التجارية على الإنترنت، وقاموا بمطالبة شركة CONFINITY بتوفير التطبيق على منصة ويب ليستفيدوا منه، إلا أن شركة CONFINITY كانت ترفض ذلك، حتى إنها كانت تقاضي من

يستغل تطبيقاتها لتسهيل هذه العمليات على الإنترنت، وعند الضغط الكبير على شركة CONFINITY من المستخدمين لتوفر منصتهم لخدمة الويب قاموا بإنشاء منصة ويب تقوم بتوفير تطبيق مماثل تماماً يعمل على الإنترنت أسمته (PAYPAL.COM) أطلق في تشرين الثاني/نوفمبر 1999، يعتمد على خبراتهم الأمنية، وكانت لمجرد (اللعب)، نعم هذا ما صرحوا به، وكانت منصة وهمية فقط من أجل التسلية، وهذا ما تقوله الشركة، إلا أن ما فعلته للتجربة على الإنترنت، وبالفعل نجحت المنصة في استقطاب الآلاف حتى إنهم في البدايات بدؤوا بتلقي ما يزيد على 300 طلب جديد يوميّاً لمشتركين جدد، وبعد أن تأكدوا من مناسبة الإنترنت لبداية عملهم بدؤوا في تأسيس النظام وتوفيره على منصة ويب لخدمة الإنترنت.

من مبرمج يهوى التشفير والعيش بين الكود إلى مبرمج تطبيقات مصرفية، بدأت أعمال الشركة في الازدهار بشكل لا يصدق، وبدأت المزيد من شركات المال الجريء في ضخ المزيد من الأموال لتستطيع هذه الشركة استيعاب العدد الهائل من المستخدمين الذين وصل عددهم حتى اليوم إلى أكثر من (180) مليون عميل ما زال نصفهم تقريباً عملاء فاعلين!

بنهاية عام 2000 توقفت الشركة عن تطوير نسخة التطبيق العاملة على جهاز بالم، وتحولت للتركيز فقط على المعاملات المالية عبر الإنترنت، وقتها كان عملاء الموقع قرابة مليون ونصف عميل. في هذه الأثناء من عام 2000، كان على الشركة اتخاذ قرار مؤلم بشكل نسبي، الاندماج مع شركة X.COM التي كانت المنافس الأول والكبير للخدمات المالية التي كانوا يقدمونها، ليصبح اسم الشركة رسميّاً في آذار/مارس 2000 باي بال PAYPAL.

تزامن مع هذا الاندماج انشغال بيتر تيل واضطراره إلى ترك مهمته بوصفه مديراً تنفيذيّاً إلى إيلون ماسك، مدير شركة X.COM المندمجة معهم.

على الرغم من الفوائد الجمة والخدمات الإضافية التي جلبها الاندماج، كان هناك خلاف عقائدي ما بين ماكس وإيلون، إذ كان ماكس خبيراً على منصات يونيكس، في حين كان إيلون من أتباع منصات ويندوز؛ لذا أصر على نقل جميع برامج الشركة للعمل على منصات ويندوز، وذلك كاد يجعل ماكس بلا فائدة للشركة، إذ كان خبيراً في البرمجة على يونيكس، جاهلاً تماماً بمنصة ويندوز.

لم تمضِ الأعمال ودية، إذ سرعان ما بدأت عمليات الاحتيال والتزوير تخترق حصون نظام التشفير عام 2001، وبدأت الشركة تخسر أموالاً طائلة للمحتالين والنصابين واللصوص، حتى بلغت في شهر واحد قرابة 10 ملايين دولار، وكان

معدل زيادة هذه الاحتيالات متصاعداً، حتى كاد يقضي على الشركة ومستقبلها. عندها، تعرف ماكس إلى التحدي الجديد الذي سيعمل بكل قوته لهزيمته، وقف الاحتيال والسرقات في نظامه المالي.

بمساعدة قرابة 30 محققاً جنائيّاً، متخصصين في مكافحة الاحتيالات المالية، بنى ماكس بمساعدة صديق له نظاماً خاصّاً أسماه (آيجور أو IGOR) اعتمد على تحليل التحويلات المالية، ومن ثم توقع أين يمكن أن يكون هناك احتيال وتزوير، ومن ثم إبلاغ هؤلاء المحققين ليتولوا البحث في هذه المعاملات المالية بأنفسهم. أثبتت هذه الطريقة نجاحها الكبير في توقع المعاملات الاحتيالية، وأعطت نتائج أذهلت المحققين - والأهم حققت انخفاضاً كبيراً في معدلات التزوير والاحتيال.

هذا النجاح أسس لإنشاء قسم بأكمله متخصص في معالجة المعاملات المالية المشكوك في صحتها. النقطة شديدة الأهمية في هذه القصة، حيث إن هذا النظام الخاص المضاد للاحتيال ضمن نجاح شركة PAYPAL كلها ومستقبلها حتى اليوم، إذ يحكي لنا ماكس عن شركات عدة منافسة قدمت خدمات مالية مماثلة، بل أحياناً أفضل مما كانوا يقدمونه في بدايتهم، لكن هؤلاء المنافسين اضطروا إلى الانسحاب والخروج من دائرة المنافسة بسبب الاحتيالات المالية التي كبدتهم خسائر مالية استنزفت أموال هذه الشركات واضطرتهم إلى إغلاق شركاتهم وخسارة كل شيء.

المشكلة الثانية كانت النمو السريع للشركة، بشكل جعل الحواسيب والخوادم ومستضيفات الموقع تئن تحت ضغط العملاء، وعلى الرغم من أن الشركة استمرت في زيادة عدد أجهزة الكمبيوتر، وإعادة برمجة كل التطبيقات لتتقبل هذا العدد الرهيب من المعاملات المالية ومن المستخدمين، على الرغم من ذلك حدثت أعطال للموقع، وتوقفت الخدمة.

الطريف أن ماكس كان لديه معمل خاص للتجارب، وكان يختبر فيه مضاعفة حجم العمل، لكن المشكلة كانت أنه بعدما ينتهي من تجهيز كل شيء لتحمل ضعف الضغط الحالي من مستخدمين ومعاملات، كان الواقع الفعلي يبين أن الحمل والضغط قد زاد إلى ثلاثة أضعاف أو أكثر.

اشتهر عن ماكس أنه مدمن عمل، وكان ينام في مكتبه مندساً في كيس نوم يعطيه الدفء والراحة، وكان يصف منزله وقتها بالمخيف، فالصناديق الكثيرة كانت هي الأثاث، وكانت طاولة طعامه عبارة عن طاولة كمبيوتر قديمة مهملة، وأما مرات خروجه فكانت قليلة جدّاً، عادة ما تكون بغرض تناول الطعام، عدا ذلك،

فعادة ماكس العمل طوال الوقت، بمعدل 15 إلى 18 ساعة يوميّاً!

في أثناء المدة من 2001 إلى 2002 بدأت شركة EBAY تلاحظ أن قرابة نصف المشتركين في خدمات موقعها يستخدمون خدمات موقع PAYPAL لسداد مقابل ما يشترونه ولتلقي مقابل ما يبيعونه على موقع EBAY، وعلى الرغم من أن شركة EBAY كان لديها نظامها الخاص للسداد عبر الإنترنت وعبر البريد الإلكتروني، لكن الشهرة الواسعة والانتشار السريع لخدمات PAYPAL لم يكن لتمر من تحت أعينها دون أن تسيطر عليها وعليه، وبعدما قرر بيتر تيل طرح أسهم شركة PAYPAL البورصة عام 2001، قدمت شركة EBAY طلبها بالاستحواذ الكامل على الشركة، في مقابل مليار ونصف دولار أمريكي (أو 19 دولاراً لكل سهم)، وهو ما تم لها في تشرين الأول/أكتوبر 2002!.

خطوة البيع هذه لم تتم بسهولة مطلقة، إذ كان السعر محل خلاف شديد، وكانت هناك عروض كثيرة لبيع الشركة لأكثر من مشترٍ محتمل، لكن خطوة طرح الأسهم فعليّاً في البورصة ساعدت EBAY على حسم رأيها وعلى قبول سعر البيع المطلوب والضخم، كذلك لا بد من ذكر الدعاوى القضائية والشكاوى الكثيرة من جانب شركات أخرى زعمت تعدي PAYPAL على اختراعاتهم المسجلة، ومن جانب عملاء شكوا من تجميد حساباتهم على أساس أنها تضخمت نتيجة الاحتيال، لكن دون دليل معتمد.

جاء نصيب ماكس (المساوي لـ 2.3 % من الشركة) معادلاً لقرابة 34 مليون دولار، ومع بيع الشركة رحل عنها ماكس، وهو يلخص هذه المدة من حياته بالقول: «لا أعرف ماذا سأفعل في حياتي إن لم أؤسس، وأطلق شركات جديدة، إنني ببساطة لا أستطيع الحياة دون ذلك! إن أسوأ وقت مر علي في حياتي هو بعد بيع PAYPAL، لقد ظننت أني سآخذ إجازة طويلة أكتشف فيها نفسي، لكن بعد مرور عام كامل، شعرت بأني بلا هدف أو قيمة وذو ذكاء متناقص».

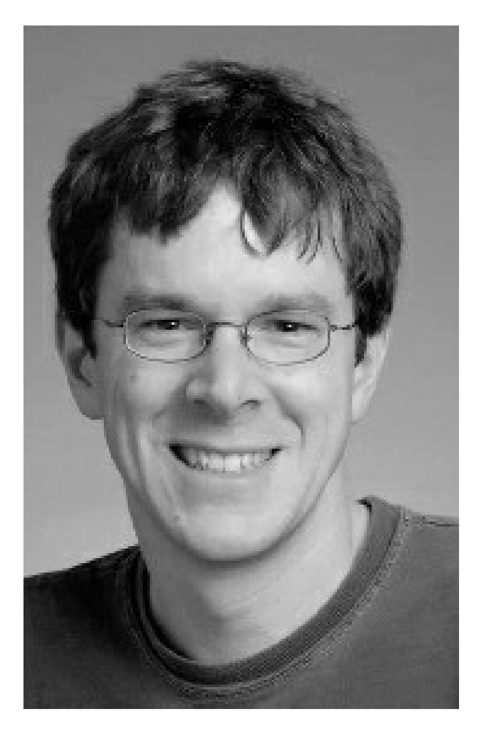
بعد شراء شركة المزادات EBAY لـ PAYPAL كان في حاجة إلى خدمة قوية من هذا النوع قامت بتفصيله خصيصاً على مقاس عملائها ما استقطب المزيد من العملاء. وإن السر الكبير الذي جعل الشركة تنجح في رأي الكثيرين هو سهولة إرسال واستقبال الأموال؛ حيث إنه ومن السهولة أن تستقبل الحوالات المالية وحتى إن لم تكن تملك حساباً فيها! أو في حال لم تسمع عنها من قبل! كيف؟ لربما هو السؤال. نعم، يمكنك أن ترسل المبلغ الذي تريد إلى أي عنوان بريد إلكتروني (غير عربي) وسوف تصل للمتلقي رسالة تفيده بأنه تلقى هذا المقدار من المال، وفي حال موافقته ما عليه إلا اتباع الخطوات البسيطة المشروحة بالرسالة التي بالعادة تبدأ بالضغط على وصلة التأكيد.

14

روبرت موريس

مخترع

أول دودة فايروسية



روبرت موريس

يُعدّ روبرت موريس ROBERT MORRIS أول من اخترع أول فايروس على الإنترنت وأسماه MORRIS VIRUS إذ قام هذا المبرمج ببرمجة برنامج صغير يستطيع دخول الشبكات.

لم يكن يعلم هذا الرجل أن باختراعه هذا سيتسبب في خسارة ملايين الدولارات لشركات البرمجة والمواقع الإلكترونية؛ إذ إنه من بعد اختراعه هذا تم استغلال الفايروسات وتطويرها في صور متعددة كالتروجنات والويب كت والهاي

جاك لتقوم بسـرقة الحـســـابات الإلكترونية والتسلل للأجهزة.

روبرت موريس عالم كمبيوتر أمريكي، وهو أول من اخترع دودة موريس الفايروسية عام 1988، التي تُعدّ أول دودة كمبيوتر على الإنترنت، وأصبح في وقت لاحق أول شخص يُدان بموجب الغش وسوء استخدام الكمبيوتر.

ومرة أخرى كان الفضول هو الدافع الأول الذي جعل موريس يخترع الدودة - عندما كان طالب دراسات عليا في جامعة كورنيل - وطبقاً لما قاله موريس: «كانت المهمة الرئيسة للدودة هي التحقق من الحجم التقريبي للإنترنت عن طريق معرفة عدد الكمبيوترات الموصولة على الشبكة». وفي هذا الوقت كان عدد الكمبيوترات التي تعمل على الإنترنت محدوداً ولم يكن الأمر مخيفاً في البداية، لكن موريس تجاهل أبعاد اختراع دودة كهذه ما تسبب في أخطار وأضرار أكبر بكثير مما توقعه هو شخصيّاً.

دودة موريس التي تم إرسالها أول مرة من كمبيوترات معهد التكنولوجيا بجامعة ماساتشوستس لإخفاء حقيقة أنه اخترعها في جامعة كورنيل. كانت مبرمجة لكي تتحقق من الكمبيوتر المقصود، وأن تنسخ نفسها على الجهاز إن لم يكن قد تم اختراقه من قبل.

واستغل الفيروس نقاط الضعف في نظام UNIX NOUN 1 وقام بنسخ نفسه بانتظام.

بدأت المشكلة عندما تخيل موريس أن مديري الشبكات من الممكن أن يواجهوا هذه الدودة بجعلها تعتقد أن الكمبيوتر قد تم اختراقه من قبلها مسبقاً، قام موريس بعد ذلك بتعديل الكود وجعل الدودة تنسخ نفسها بالقوة على الحاسب الآلي، حتى لو كانت موجودة عليه بالفعل.

تسبب هذا الكود الجديد في انتشار الدودة مثل انتشار النار في القش، وقامت بنسخ نفسها على آلاف الكمبيوترات في عدد من الساعات.

قدرت قيمة تصليح الكمبيوترات التي التقطت العدوى بما يتراوح بين 200 و53 ألف دولار على حسب نوع الماكينة.

تسببت الدودة في تحرك عدد من فرق المبرمجين لكي يوقفوا الهجوم الفظيع، واستمرت عمليات الإصلاح عدداً من الأيام لتسوية الوضع نسبيّاً، وتسببت في خسارة قدرها 15 مليون دولار، وأدت دودة موريس إلى دمار نحو عُشر شبكة الإنترنت، وأدت إلى إعاقة 6000 من أنظمة الكمبيوتر حول العالم.

لم تستغرق الشرطة الكثير من الوقت لتعقبه والوصول إليه، وعندما ألقي القبض عليه أبدى موريس ندمه لفعلته، وأكد أنه لم يرغب في التسبب في خسارة فادحة كما فعل.

وجدت المحكمة روبرت تابان موريس مخطئاً، وفي 26 تموز/يوليو 1989 تم اتهامه بالتزييف الإلكتروني وسوء استخدام التكنولوجيا الحديثة، وحكمت عليه في كانون الأول/ديسمبر 1990 بالمراقبة مدة ثلاث سنوات و400 ساعة من خدمة المجتمع، و10050 دولاراً غرامة. وبذلك أصبح موريس بعدها أول شخص يُدان بموجب القانون الأمريكي الخاص بجرائم الاحتيال وسوء استخدام الكمبيوتر.

ولد موريس في 8 تشرين الثاني/نوفمبر 1965. وكان والد روبرت موريس شارك في إعداد UNIX، وهو كبير العلماء سابقاً في مركز الأمن الوطني للحاسوب، وهو فرع من وكالة الأمن القومي (NSA).

عام 1999 حصل موريس على الدكتوراه في العلوم التطبيقية من جامعة هارفارد، وفي العام نفسه عُين أستاذاً في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، وهو يعمل الآن مدرساً في قسم الهندسة الإلكترونية.

عام 1995 شارك في تأسيس VIAWEB، وهي شركة لبناء برمجيات المخازن على الإنترنت مع بول جراهام.

وفى يومنا هذا يعرض فى متحف بوسطن للعلوم قرص كمبيوتر يحتوى على الفيروس، وهذا القرص هو نفسه الذى استخدمه موريس في هجماته.



قرص كمبيوتر يحتوي على فيروس موريس يعرض في متحف بوسطن للعلوم

15

جيمي ويلز

مؤسس





جيمي ويلز

يُعدّ جيمي ويلز JIMMY WALES مؤسس أكبر موسوعة علمية إلكترونية على الإنترنت وأحد أهم الشخصيات التي غيرت مجرى الويب، إذ إنه استطاع من خلال موقعه الذي انطلق عام 2001 أن يوصل للمستخدمين أكبر مكتبة معلومات متكاملة، ويمكن التعديل عليها من قبل المستخدمين.

جيمي ويلز رجل أعمال أمريكي وتاجر إلكتروني، مؤسس الموسوعة الحرة WIKIPEDIA التي غيرت الكثير من المفاهيم فيما يتعلق بحرية المعرفة والمشاركة المجتمعية في بنائها، يدخلها نحو 470 مليون شخص شهريّاً ليستفيدوا من محتواها، وليشاركوا في تغذيتها بملايين المعلومات. ونتيجة لعمله في ويكيبيديا، التي أصبحت أكبر موسوعة في العالم، وضعته مجلة التايم واحداً من أكثر الشخصيات تأثيراً في العالم اليوم.

ولد جيمي ويلز في 7 آب/أغسطس، 1966 بمدينة هانتسفايل بولاية آلاباما الأمريكية، وعقب إتمامه مرحلة التعليم الأساسي، التحق بمدرسة (راندولف) التمهيدية للمرحلة الجامعية بمدينة هانسفايل، وتخرج فيها في عمر السادسة عشرة.

حصل على الليسانس من جامعة أوبرن في مجال العلوم المالية، وبدأ الدكتوراه في المجال نفسه في جامعة آلاباما. ولكنه توقف عند الماجستير.

بعدها التحق بجامعة أخرى وحضر دروساً في مجال الدكتوراه، ولكنه لم يحضّر الرسالة التي عن طريقها يمكنه نيل الدكتوراه.

وبينما كان في الدراسات العليا بالجامعة، درّس في جامعتين. حصل ويلز لاحقاً على وظيفة في التمويل، وعمل مديراً للأبحاث في شركة للبيع الآجل والمضاربة في شيكاغو سنوات عدة.

قرر ويلز العمل في مجال الإنترنت عقب الطرح العام الأول الذي أجرته شركة NETSCAPE عام 1995، الذي استوحى منه ويلز قراره.

وعام 1996، أسس ويلز البوابة الإلكترونية بوميس BOMIS على الإنترنت بالتعاون مع شريكين أمداه بالتمويل اللازم لمواصلة شغفه العظيم وطموحه الكبير في إنشاء موسوعة مباشرة على الإنترنت.

وبعد سنوات عدة، قرر ويلز مواصلة مشروعه لإنشاء موسوعة على الإنترنت. فدعا لاري سانجر- الذي كان طالباً بدرجة الدكتوراه في الفلسفة حينها بجامعة أوهايو - ليكون رئيساً لتحرير الموسوعة. وفي آذار/مارس 2000 طُرِحَت

موسوعة نوبيديا NUPEDIA بوصفها موسوعة مجانية ذات محتويات مفتوحة علنية.

خضعت الموسوعة لعملية مراجعة شاملة؛ لجعل موضوعاتها ومقالاتها بنفس جودة الموسوعات الاحترافية المتخصصة. وفي 2 كانون الثاني/يناير 2001 اقترح أحد المبرمجين، ويدعى بن كوفيتس على سانجر استخدام برمجيات WIKI التي تتيح للمستخدم إمكانية ربط المقالات ببعضها وتحريرها بسهولة. وأوضح كوفيتس لسانجر أن تبني برمجيات WIKI سيساعد المحررين على الإسهام فوريّاً طوال المشروع، وحازت الفكرة إعجاب سانجر الذي انجذب إليها بشدة، وعقب عرضها على ويلز، أنشأا أول نوبيديا ويكي NUPEDIA WIKI في العاشر من كانون الثاني/يناير 2001.

بدأت موسوعة ويكي في البداية بوصفها مشروعاً تعاونياً للجمهور لكتابة مقالات يتم مراجعتها بعد ذلك للنشر من قبل خبراء نوبيديا المتطوعين، ومن ثم أطلق ويلز مشروع ويكي - الذي أطلق عليه ويكيبيديا WIKIPEDIA باسم نطاق مستقل - بعد 5 أيام من إطلاقها التي تمتعت بنمو وشعبية فائقين. ومع نمو أهمية ويكيبيديا، أصبح ويلز المروج للمشروع والمتحدث باسمه.

ويُذكر ويلز تاريخيّاً بأنه أحد مؤسسي ويكيبيديا، وليس المؤسس الوحيد. يجلس ويلز في مجلس أمناء مؤسسة ويكيميديا، المؤسسة الخيرية غير الربحية التي تدير ويكيبيديا. ويشغل منصب (مؤسس المجتمع) الذي أقره مجلس الأمناء.

وعام 2004، شارك في تأسيس ويكيا، ذات الملكية الخاصة، وهي خدمة استضافة على الويب، وكان ذلك بالتشارك مع زميلته في أمانة ويكيميديا أنجلا بيزلي.

في مقابلة عام 2004 أوجز ويلز رؤيته لويكيبيديا: «تخيل عالماً يتاح به لكل شخص في الكوكب أن يعطي كل شخص على النفاذ المجاني والحر لتحصيل المعرفة البشرية، وهذا ما نقوم به».

ويدير ويلز، ويكيبيديا في شكل مشروع خيري، حيث إنه يرفض وضع أي إعلانات على الموقع، ويرفض بيعه أو جعله بمقابل، فيما يديره اعتماداً على التبرعات السنوية التي يجمعها بشكل ناجح منذ سنوات عدة.

في عدد يناير/فبراير 2006 من مجلة PC ذكر ويلز أنه رفض الامتثال لطلب من جمهورية الصين الشعبية لفرض رقابة على المواد (الحساسة سياسيّاً) في

ويكيبيديا كباقي شركات الإنترنت التجارية الأخرى مثل جوجل، وياهو، ومايكروسوفت التي أثمرت تجاهها ضغوط الحكومة الصينية.

وفي أيار/مايو 2010، ذكرت هيئة الإذاعة البريطانية أن ويلز كان قد تخلى عن كثير من امتيازات التقنية الخاصة به في (ويكيميديا كومنز مشروع شقيق ويكيبيديا الذي يستضيف الكثير من محتوى الوسائط المتعددة).

في بداية السنة الحالية 2012، عين رئيس الوزراء البريطاني ديفيد كاميرون مؤسس موقع ويكيبيديا جيمي ويلز مستشاراً، ويأتي تعيين ويلز لتحسين مشروع بريطاني كبير لتفعيل دور المعلومات والمحتويات مفتوحة المصدر OPEN SOURCE، التي نجح ويلز في استخدامها بشكل رائع من خلال موقع ويكيبيديا الذي يُعدّ أكبر موقع يحتوي على معلومات مجانية كتبها مستخدمون متطوعون.



16

ستيورت وكاترينا

مؤسسا

flickr



ستيورت بترفيلد



كاترينا فيك

موقع FLICKR موقع اجتماعي كندي المنشأ يقدم خدمة مشاركة الصور، دُشّن رسميّاً عام 2004 واشترته شركة ياهو YAHOO عام 2005 بما يقارب 40 مليون دولار، بعد سنة حيث بلغ عدد أعضائه ما يقارب مليون عضو، ومازال عدد الأعضاء في تزايد بمعدل يومي ما يقارب 2500 عضو جديد.

ستيورت بترفيلد وكاترينا فيك STEWART BUTTERFIELD وCATERINA FAKE الزوجان وصاحبا شركة LUDICORP عام 2002 في مدينة فانكوفر الكندية كانا يعملان مطوري ويب (WEB DEVELOPER)، وكانا فاعلين على الإنترنت، وخاصة في الشبكات الاجتماعية، وقد تعرفا إلى بعضهما عن طريق الإنترنت فقد كانت (كاترينا) تعيش في أمريكا وستيورت يعيش في كندا، إلا أن هذا التعارف الذي كان أساسه مشاركة المعرفة حول تطوير الويب تحول إلى انجذاب، فعلاقة حب، ثم زواج، وبعدها انتقلت كاترينا للعيش مع زوجها في كندا.

قبل الزواج خلال تعارفهما كانا متفقين على بناء شركتهما الخاصة التي كانت حلمهما المشترك الذي جمعهما، وبعد الزواج عام 2002 أسسا شركتهما الخاصة التي أسمياها LUDICORP، وكان مقرها الإنترنت، فكّرا في كيفية الاستفادة من مهارتهما، وذلك بعد ظهور ويب 2 (WEB 2.0) الذي يعتمد في أساسه على الشبكات الاجتماعية، فوجدا الفكرة الدارجة في تلك الأيام هي الألعاب الشبكية على الإنترنت وبدأا في وضع خطة لكيفية إدارة اللعبة، وبدأت كاترينا في التصميم الفني وستيورات في وضع الخطة، وقاما بالاستعانة بصديق

لكاترينا ليعمل معهما عن بعد وهو في أمريكا على برمجة موقع اللعبة.

في ذلك الوقت لم يكن لديهما مكان للعمل فيه وخصوصاً بعد أن قاما باستقطاب المزيد من الكوادر الفنية للعمل معهما؛ وذلك بعد أن طلبا من صديقهما الذي يعمل على البرمجة في أمريكا أن يأتي للعمل في كندا لسهولة التعامل فيما بينهم، عندها قاموا باستئجار جزئي لمكتب صديق لهم لم يكن يستخدم مكتبه بكثرة بسبب طبيعة عمله التي تجعله دائم السفر والتنقل.

بعد مدة بسيطة من بناء النموذج الأولي للعبة الذي كان بلغة (PHP) بدؤوا في التسويق واستغلال خبرتهم في التسويق الشبكي للترويج للعبة التي أسموها (NEVER ENDING) أي (دون نهاية) التي كانت تعتمد على أن الورق الخام هو عملتها المتداولة بين اللاعبين في هذه اللعبة، هذه اللعبة لم تكن تحتاج إلى تحميل أو مواصفات خاصة؛ فكل ما تحتاج إليه هو متصفح إنترنت واتصال بالإنترنت في أثناء اللعب.

بعد أن بدؤوا في بناء اللعبة بدأت عملية الصرف تزداد وقد قاموا باقتراض المال من الأصدقاء والأقارب ليستثمروه في شركتهم الخاصة، وقد حاولوا منذ البداية البحث عن ممولين ومستثمرين ولكنهم لم يجدوا من يهتم بمشروعهم، وبعد زيادة الصرف على المشروع اضطروا إلى الاقترض من بنك حكومي دون فوائد، وبعد تكرار الرفض تمت الموافقة أخيراً على هذا القرض.

منذ اليوم الأول لتأسيس لعبتهم كانت تعتمد على كونها اجتماعية قدر الإمكان؛ لذا فإنها كانت تحتوي على نظام للدردشة مع اللاعبين الآخرين، وبعد مدة قاموا بإضافة ميزة مشاركة الصور عبر اللعبة؛ ليتشارك اللاعبان الصور، واستخدامها بوصفها أدوات للمقايضة والشراء والبيع عن طريق اللعبة، إذ إنها لعبة تعتمد على الورق، ويمكن الطباعة على الورق، وكل هذا داخل اللعبة نفسها.

بعد مدة لاحظ فريق تطوير اللعبة أن اللاعبين الجدد ركزوا على الميزة الجديدة لمشاركة الصور، وعندها تنبهوا إلى أنهم في عصر الكاميرات والصور الرقمية الذي بدأت تنتشر بشكل رهيب فيه، لانعدام تكلفتها؛ لأن شركة (NOKIA) تُعدّ أكبر منتج للكاميرات في العالم في ذلك الوقت لأنها أصبحت تزود كل هواتفها بكاميرات رقمية، فكل شخص تقريباً أصبح يملك آلة التصوير الرقمية الخاصة به.

عندها قاموا بالعمل على موقع مشاركة الصور وإيقاف موقع اللعبة، وفي ذلك الوقت لم يكن لذلك الفريق أي فكرة عن كيفية الاستفادة المالية من هذا

الموقع، وكان جلّ اهتمامهم منصباً على انتشار الموقع حتى يصل إلى عدد كبير من الأعضاء، عندها بدأت تصلهم الكثير من الاتصالات من مستثمرين وأصحاب رأس المال الجريء (VCS) يودون الاستثمار في موقعهم الواعد، ولكن رفض الزوجان والفريق كاملاً هذه الفكرة، حيث إنهم بدؤوا بجني ثمار عملهم.

وكان ما يميز الموقع الذي جعله خلال سنة واحدة من أكبر المواقع جذباً للزوار هو تقنية الوسم (TAGGING)، وهي عبارة عن وسم الصور بكلمات مفتاحية تدل على محتواها، ما يساعد الناس على معرفة مكانها أو مناسبتها، مثلاً لو قضيت عطلتك الصيفية في مصر، وصورت في شرم الشيخ تستطيع أن تسم الصورة مثلاً بأوسمة عدة مثلاً (مصر، شرم الشيخ، اسم الفندق أو المكان) وعند البحث، فإنك تستطيع أن تجد الكثير من الناس الذين قاموا بأخذ صورهم في المكان نفسه أو المنطقة نفسها، وذلك عبر تشارك اسم الوسم الذي يعدّ الكلمات المفتاحية لهذه الصورة، هذه الميزة الصغيرة جدّاً ميزت موقع فليكر عن المواقع المنافسة له التي كان أغلبها أقدم وأكبر.

عام 2004 قامت شركة YAHOO ببداية التفاوض من أجل شراء شركة LUDICORP بما فيها موقع (FLICKR) وبعد أن تمت الصفقة نُقل إلى أمريكا، وقد أُعلن عن أن الصفقة وصلت إلى 40 مليون دولار، وهم في سن الـ(30) عاماً تقريباً، قد كانوا في ذلك العام ضمن قائمة أسرع 50 شركة نموّاً في العالم بعد أقل من عام من إنشاء الموقع وخلال الأربع سنوات اللاحقة، وعام 2009 يقدر بأن الموقع يساوي ما قيمته (2 – 3) مليار دولار أمريكي، أي تضاعف سعره بما يقارب (50) مرة على الأقل من سعر شرائه.

في آب/أغسطس 2011 أفاد الموقع أنه تم استضافة أكثر من 6 مليارات صورة، وهذا العدد في ازدياد مستمر. الصور ومقاطع الفيديو يمكن الوصول إليها من خلال فليكر دون الحاجة إلى تسجيل حساب، ولكن يجب أن يتم حساب من أجل تحميل محتوى على الموقع. تسجيل الحساب يسمح أيضاً للمستخدمين بإنشاء صفحة ملف يحتوي على الصور ومقاطع الفيديو التي حمّلها المستخدم، وأيضاً يمنح القدرة على إضافة مستخدم فليكر آخر بوصفه جهة اتصال.

في آذار/مارس 2013 بلغ عدد الأعضاء المسجلين في فليكر 87 مليون عضو مسجل، وأكثر من 3.5 مليون صورة جديدة يتم تحميلها يوميّاً.

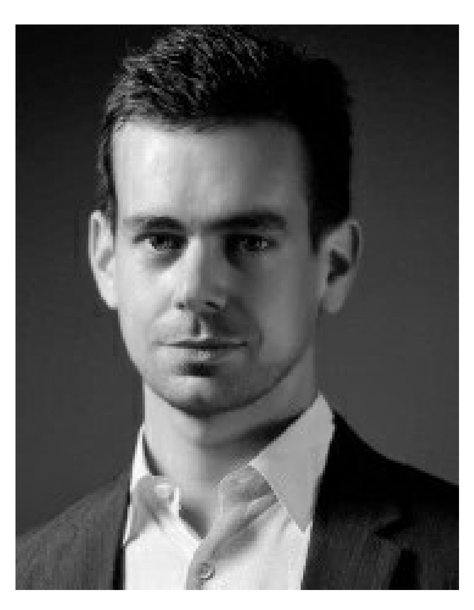
flickr

17

جاك دورسي

مؤسس

twitter



جاك دورسي

«فقط أضبط التويتر الخاص بي just setting up my twttr»

جاك دورسي JACK DORSEY صاحب أكبر موقع اجتماعي في العالم، وهو مبرمج أمريكي ورجل أعمال، ويعرف بأنه مبتكر موقع تويتر، صنفته مجلة MIT بأنه واحد من أكثر 35 شخصية مبتكرة في العالم تحت سن الـ 35 سنة، وقد ابتكر هذه الفكرة ليجعل من موقعه أداة لتخبر الأهل والأصحاب بما يفعلون في أثناء وقتهم في جملة لا تتعدى 140 حرفاً.

ولد جاك دورسي في 19 تشرين الثاني/نوفمبر 1976 سانت لويس في ولاية ميسوري بالولايات المتحدة الأمريكية.

بدأ نبوغ جاك دورسي في عالم البرمجة في سن صغيرة جدّاً، فقد اخترع وهو في سن الخامسة عشرة برنامجاً لا يزال يستخدمه بعض مكاتب سيارات الأجرة؛ نظراً لشغفه وولعه بالسيارات في ذلك الوقت.

وأكمل جاك دراسته في جامعة ميسوري للعلوم والتكنولوجيا قبل أن ينتقل بعد ذلك إلى جامعة نيويورك، حيث تملكته فكرة تويتر والتغريدات في ذلك الوقت.

وكانت الفكرة الأولية عند جاك هي استخدام خدمة الرسائل النصية القصيرة SMS لتحقيق فكرة التواصل الفوري هذه، وكان الاسم الأولي للمشروع هو TWITTR بعدما جاء شريك آخر (نوح جلاس NOAH GLASS). وبالفعل بدأ عمله من وقتها على فكرة تأسيس الموقع، وقام ببناء نموذج من التغريد في تويتر في غضون أسبوعين تقريباً، جذبت فكرته كثيراً من المستثمرين والمستخدمين، ومنذ وقتها بدأت الشهرة للموقع.

ظهر الموقع في أوائل عام 2006 بوصفه مشروع تطوير بحثي أجرته شركة ODEO الأمريكية في مدينة سان فرانسيسكو التي يمتلكها إيفان ويليامز وكريستوفر بيزستون، وبعد ذلك أطلقته الشركة رسميّاً للمستخدمين بشكل عام في تشرين الأول/أكتوبر 2006.

وبدأ بعد ذلك الموقع في الانتشار بوصفه خدمة جديدة على الساحة عام 2007 من حيث تقديم التدوينات المصغرة، وفي نيسان/إبريل 2007 فصلت شركة ODEO الخدمة عن الشركة وتكوين شركة جديدة باسم TWITTER. بدءاً من كانون الأول/ديسمبر 2009 فإن جوجل سيعرض نتائج بحث فورية في محرك بحث جوجل لمدخلات المستخدمين الجديدة في تويتر.

واجه جاك الكثير من الأخطار في اجتياز الصعوبات الكثيرة التي قادته إلى تطوير موقع تويتر الذي بدوره حاز إعجاب الكثيرين، واستقطب زواراً أعدادهم بالملايين.

كان استخدام الرسائل النصية أساس عمل الموقع؛ لذا قسموا الحد الأقصى للرسالة النصية إلى (160 حرفاً) بين اسم المستخدم (أقصاه 20 حرفاً) والبقية (140 حرفاً).

وفكرة تويتر تقوم على تقديم خدمة (التدوينات المصغّرة)، بشكل يسمح

لمستخدميه بإرسال تحديثات أو ما يسمى TWEETS أو التغريدات عن حالتهم أو آرائهم أو الأنشطة التي يمارسونها في هذه اللحظة بحد أقصى 140 حرفاً للتدوينة الواحدة، وذلك مباشرة عن طريق الموقع أو عن طريق الربط بالهاتف المتنقل، أو عن طريق ربط الموقع بمواقع اجتماعية أخرى مثل الفيس بوك وغيرها، ويتيح الموقع للمستخدم الاطلاع على جميع الاهتمامات التي يتابعها، عن طريق متابعته FOLLOW للصفحات التي يهتم بها، حيث يمكنه متابعة جميع التحديثات في المواقع التي يفضلها، والتعليق عليها ومشاركتها مع أصدقائه.

ويتميّز الموقع بخدمة أو خاصية (الهاش تاغ)، وهي أي كلمة تأتي بعد علامة (#) في تويتر، وهذه الخاصية تعمل على حصر جميع التغريدات، التي تتكلم عن موضوع معين، فبمجرد الضغط على الكلمة المرافقة لعلامة (#)، سيظهر تويتر كل التغريدات التي تحتوي على هذا (الهاش تاغ)، وقد أعلن موقع الفيس بوك أخيراً نيته تفعيل هذه الخاصية ضمن خدماته.

ولم يتوقف نشاط الموقع على اللغة الإنجليزية فقط، حيث جرى إطلاق النسخة اليابانية للموقع في نيسان/إبريل من عام 2008، وذلك لكثرة عدد المستخدمين من اليابان ونشاطهم البارز على الموقع ، وجرى تفعيل اللغة العربية للخدمة في شهر آذار/مارس 2012.

وكان افتتاح موقع تويتر في شهر آذار/مارس 2006، وكانت أول تغريدة في العالم على يد جاك دورسي للتجربة في 21 آذار/مارس 2006: «فقط أضبط التويتر الخاص بي JUST SETTING UP MY TWTTR» وبعدها تم تعيين دورسي الرئيس التنفيذي للشركة.

وفي تشرين الأول/أكتوبر 2008، أصبح إيفان ويليامز الرئيس التنفيذي لشركة تويتر، وجاك دورسي أصبح رئيساً لمجلس إدارة الشركة.

اُستخدم نموذج تويتر بوصفه أول خدمة للموظفين داخل شركة ODEO وقدم النسخة الكاملة علناً في 15 تموز/يوليو 2006.

وأصبح لموقع شركة تويتر ملقمات إضافية في سان فرانسيسكو، وكذلك على عدد من المكاتب في كل من مدينة نيويورك، وبوسطن، وسان أنطونيو.

في شهر آب/أغسطس 2006، وقع زلزال في مدينة سان فرانسيسكو، وكان تويتر أسرع وسيلة تواصل لنقل الأخبار ساعتها، وذلك زاد من قناعة المؤسسين بأهمية الموقع.

شهدت الشركة نمواً سريعاً، وكان موقع تويتر يتلقى 400.000 تغريدة عام 2007 يصنعها مستخدمو تويتر بصفة يومية حول العالم. ونما هذا إلى 100 مليون تغريدة عام 2008. وفي شباط/فبراير 2010، أرسل مستخدمو تويتر 50000000 تغريدة يومياً. وبحلول آذار/مارس 2010 سجلت الشركة أكثر من 70.000 مشترك في خدمة تويتر، وابتداءً من حزيران/يونيو 2010 نشر نحو 65 مليون تغريدة في كل يوم، أي ما يعادل نحو 750 تغريدة أرسلت كل ثانية، وفقاً لموقع تويتر.

وابتداءً من آذار/مارس 2011 نشر نحو 140 مليون تغريدة يوميّاً. وبحسب موقع COMPETE.COM صعد تويتر إلى ثالث أعلى رتبة للشبكات الاجتماعية، وذلك في كانون الثاني/يناير 2009 من موقعه السابق الذي يحمل الترتيب الثاني والعشرين من بين المواقع.

وفي وقت سريع أصبحت خدمة تويتر ذات شعبية كبيرة في جميع أنحاء العالم، حيث بلغ عدد المسجلين في الخدمة عام 2012 أكثر من 500.000.000، وإنشاء أكثر من 340 مليون تغريدة يوميّاً والتعامل مع أكثر من 1.6 مليار بحث للاستعلام في اليوم الواحد. ومنذ إطلاقها، أصبحت تويتر واحدة من عشرة مواقع زيارة على شبكة الإنترنت.

يُذكر أنه في 22 كانون الثاني/يناير 2010 نشرت أول رسالة تويتر من خارج كوكب الأرض من محطة الفضاء الدولية من قبل وكالة ناسا لرائد الفضاء تيموثي كريمر.

ارتفع استخدام تويتر خلال أحداث بارزة منها على سبيل المثال، وكان رقماً قياسيّاً خلال كأس العالم FIFA 2010 عندما أرسل المشجعون 2940 تغريدة في الثانية.

وفي المرتبة الثانية عندما سجل اليابان هدفاً ضد الكاميرون يوم 14 حزيران/يونيو، 2010. وكُسر الرقم القياسي مرة أخرى عندما نشر 3085 تغريدة في الثانية في لوس انجلوس ليكرز في الفوز في نهائيات الدوري الأمريكي للمحترفين 2010 يوم 17 حزيران/يونيو، 2010، وبعد ذلك مرة أخرى في ختام فوز اليابان على الدانمارك في كأس العالم عندما قام المستخدمون بنشر 3283 تغريدة في الثانية. أما الرقم القياسي مرة أخرى خلال FIFA 2011 ففي نهائي كأس العالم بين اليابان والولايات المتحدة، عندما نشرت 7196 تغريدة في الثانية. وعندما توفي المغني الأمريكي مايكل جاكسون في 25 حزيران/يونيو عام 2009، بمعدل 100.000 تويتة للساعة الواحدة. أما الرقم القياسي الحالي ابتداءً من 1 كانون الثاني/يناير 2013، من قبل جميع المواطنين على مستوى اليابان، وذلك

ببدء العام الجديد، حيث بلغت التغريدات رقماً قياسيّاً أكثر من 33388 تغريدة في الثانية.

في 21 آذار/مارس 2012 احتفل بالذكرى السادسة لميلاد تويتر حين أعلنت الشركة أن لديها 140 مليون مستخدم، و 340.000.000 تغريدة في اليوم الواحد، وازدادت نسبة عدد المستخدمين بنسبة 40 % عن عددهم في أيلول/سبتمبر 2011 ، الذي قيل إنه كان 100 مليون في ذلك الوقت.

وفي 18 كانون الأول/ديسمبر 2012 أعلنت شركة تويتر أنه قد تجاوز عدد المستخدمين إلى 200 مليون مستخدم نشط شهريّاً.

وقد استخدم تويتر لتنظيم الاحتجاجات، التي يشار إليها أحياناً باسم ثورات تويتر، التي شملت الثورة المصرية 2011، والاحتجاجات التونسية 2010 - 2011، واحتجاجات الانتخابات الإيرانية 2009 - 2010، والاضطرابات المدنية في مولدوفا 2009. وأوقفت حكومة إيران ومصر الخدمة خلال تلك المظاهرات.



18

مات مولينويج

مؤسس





مات مولينويج

مات مولينويج MATT MULLENWEG هذا الشخص الذي أنشأ أول مدونة مفتوحة المصدر يستخدمها الآن ملايين المستخدمين والمبرمجين، ولعل من أهم المواقع التي تستخدم WORDPRESS أمثال TECHCRUNCH، MASHABLE، HUFFINGTONPOST، والكثير من المواقع.

وهو أكثر شخص مشهور في تطوير تطبيق الويب ووردبريس WORDPRESS الحر المفتوح المصدر، وهو الآن يدير مؤسسة الووردبريس ومؤسس شركة

أتوماتيك المسؤولة عن تطوير موقع WORDPRESS.COM.

ولد مات في 11 كانون الثاني/يناير 1984 في مدينة هيدسون الأمريكية. بعد تخرجه في جامعة هيدسون أنشأ كثيراً من مشروعات الإنترنت.

يُعدّ مات واحداً من عشرات الأشخاص الذين غيروا مفهوم واستخدام الإنترنت، حيث جعل بمقدور أي شخص عادي أن يصبح مشاركاً في المحتوى ومؤثراً في الفضاء الرقمي وليس مشاهداً أو زائراً فقط، إنما صانع لمحتوى الإنترنت عبر بساطة وسهولة استخدام ووردبريس.

يستخدم ووردبريس لغة PHP وقواعد بيانات MYSQL، وهو مفتوح المصدر، وقام ببرمجته مجموعة من المطورين المتطوعين.

في حزيران/يونيو 2002 بدأ مات مولينج استخدام برمجيات التدوين B2/CAFELOG لتدوين الصور التي أخذها في رحلته إلى واشنطن العاصمة بعد المشاركة في مسابقة NATIONAL FED CHALLENGE COMPETITION. وقد أسهم في بعض الأكواد البرمجية الطفيفة فيما يتعلق بالكيانات المطبعية ونظافة رملينكس.

لقد كان مات مولينويج MATT MULLENWEG في السنة التاسعة عشرة من عمره عندما بدأ أول سنواته الجامعية في جامعة هوستن بأمريكا، عندما أراد أن ينشر مقالة قد كتبها في مدونته، وضغط على زر النشر. فقد كان موقعه PHOTOMATT.NET في نمو متزايد، ولكنه احتاج إلى أداة نشر أكثر فاعلية لتحل محل البرمجية مفتوحة المصدر التي كان يستخدمها، وتدعى B2، فقال: «من الأفضل أن يكون لديك المرونة الموجودة في MOVABLE TYPE، والتنسيق النصي في TEXT PATTERN، والدمج والتوافق الموجود في B2 وسهولة التنصيب والبدء الموجودة في BLOGGER». محدداً بذلك أكثر أدوات النشر شهرة وأوسعها صيتاً اليوم.

بعد أشهر عدة من توقف تطوير التدوين B2/CAFELOG في كانون الثاني/يناير 2003، أعلن على مدونته خطته للتفرغ في البرنامج لجعله مواكباً لمعايير الويب واحتياجاته. وقام بالاتصال سريعاً بـ(MIKE LITTLE) وبدؤوا معاً بإنشاء ووردبريس من مصدر برنامج B2. وانضم في وقت قريب المطور الأصلي لبرنامج (MICHEL VALDRIGHI) وكان حينها طالباً في جامعة هيوستن ويدرس (الفلسفة والعلوم السياسية).

هذه اللحظة المشرقة كانت يوم 24 من كانون الثاني/يناير عام 2003،

تستطيع أن تقارن تلك اللحظة بلحظة اختراع المصباح الكهربائي أو حتى لحظة اختراع الكمبيوتر. حسناً، ليس لهذه الدرجة، ولكن كلنا نعلم أن النشر هو من يتحكم في الويب بشكل أساسي. فقد بدأ في الحال رائد الأعمال هذا في برمجة منصة WORDPRESS المشهورة، والتي تُعدّ أكبر منصات النشر والتدوين الموجودة على وجه الإنترنت في كل أنحاء العالم، والمنافسة لكثير من المنصات الأخرى المشهورة سابقة الذكر.

في نيسان/إبريل 2004 مع زميله المطور DOUGAL CAMPBELL، أطلقا موقع بينغ ماتيتش الذي يُعدّ مركزاً لإعلام محركات البحث في المدونات، مثل TECHNORATI لتحديث المدونات . بينغ - ماتيتش حالياً يعالج ما يزيد على مليون أمر يوميّاً من أوامر بينغ.

في 18 آب/أغسطس 2005 أطلق WORDPRESS للتجربة فقط، وفي 21 تشرين الثاني/نوفمبر 2005 افتتح للجمهور.

فاليوم منصة WORDPRESS تدير على الأقل موقعاً واحداً من بين 6 مواقع على مستوى الإنترنت العالمي، التي تقريباً تصل إلى 60 مليون مدونة، وذلك وفقاً لما صرح به مات مولينويج مؤسس منصة ووردبريس، وأكثر من 100 ألف موقع جديد يوميّاً، حيث تعمل على خدمات الاستضافة السحابية لتوفر لأي شخص الإمكانية التي يستطيع بها عمل موقع مجاني بسرعة، ويستطيع أن يجتذب 330 مليون زائر يزورون نحو 3.4 مليون صفحة كل شهر.

وتشير الإحصائيات إلى أن 22 % من إجمالي المواقع الجديدة التي تظهر على الشبكة العنكبوتية تستخدم منصة WORDPRESS، وأن 92 % من مستخدمي WORDPRESS يستخدمونها بوصفها نظام إدارة المحتوى بجانب المدونة.

وكان ذلك من دعم واختيار المؤسسة الواعدة AUTOMATTIC، وهي شركة تطوير الشبكة التي كوّنها WORDPRESS VIP وأصبحت وسيلة النشر الرقمية المستخدمة لدى أكبر الشركات والمؤسسات العالمية، ولكن بالنظر إلى هذه الشهرة الكبيرة تظن أن صاحب منصة WORDPRESS واسمه مولينويج وسنه الآن 28 عاماً، تظن أنه بليونير. هذا بدهي، فمنذ قيامه بالتأسيس في 18 آب/أغسطس 2005 حقق نموّاً كبيراً في عدد الناشرين والزوار لدرجة كبيرة جدّاً، ولكنه ليس بليونيراً، فخطوات الشركة إنما هي في تأنٍّ ودون أي عجلة. فكثير من الخدمات قدمتها AUTOMATTIC مجاناً ومازالت تقدم كثيراً من الخدنات مجاناً، إضافة إلى بعض الخدمات المدفوعة مثل الإعلانات أو عمل نسخ احتياطية

للملفات، وما شابه ذلك، إلى أن وصلت مبيعاتها إلى 45 مليون دولار، وهذا ليس كبيراً بالنسبة إلى مستوى WORDPRESS العالمي.

في كانون الثاني/يناير 2006 قام مات مولينويج بتعيين الرئيس التنفيذي السابق لشركة ومؤسس ياهو طوني شنايدر للانضمام إلى شركة أتوماتيك مديراً تنفيذيّاً، وفي نيسان/إبريل 2006 بلغ حجم إيداعات شركة أتوماتيك نحو 1.1 مليون دولار في التمويل.

وابتداءً من نيسان/إبريل 2013، حمل الإصدار 3.5 أكثر من 18 مليون مرة.

في آب/أغسطس 2007 المحكمة في تركيا تقوم بمنع المدون التركي عدنان أوكطار من الدخول إلى شبكة الإنترنت وإلى WORDPRESS.COM في تركيا. على الرغم من محاولة محامي الدفاع رفع الحظر عنه.

وفي الصين حجب WORDPRESS.COM، ورفع الحجب ابتداءً من نيسان/إبريل 2012. وفي البرازيل هُدد بحظره.



19

جيفري بيزوس

مؤسس

amazon.com



جيفري بيزوس

جيفري بريستن بيزوس JEFF BEZOS ذلك الشخص الذي أنشأ أكبر موقع تجارى للبيع والشراء على الإنترنت، هو صاحب ومؤسس شركة أمازون الأمريكية AMAZON.COM، الذي كان CADABRA، وحالياً يتصدر هذا الموقع أكبر مواقع البيع الإلكتروني في ساحة الويب كافة، حيث تُعدّ من أفضل الشركات لبيع مختلف المواد والمستلزمات الحياتية عن طريق الإنترنت.

ولد في مدينة (ألبوكوركي) المكسيكية في 12 كانون الثاني/يناير 1964، وهو المؤسس، والرئيس، والمدير التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة أمازون دوت كوم، تخرج جيف في جامعة برينستون بولاية نيوجيرسي الأمريكية عام 1986، بعد تخرجه مباشرة انضم إلى شركة FITEL، المشهورة في ذلك الحين

بأنها الأفضل في التقنيات العالية المستوى، ومقرها نيويورك. سنة 1988، خرج جيف من الشركة، والتحق بأخرى تحمل الاسم BANKERS TRUST، ومقرها كذلك نيويورك، وأصبح رئيساً لها بعد سنتين فقط من التحاقه، أي عام 1990.

منذ سنة 1990 حتى 1994، اشترك جيف في بناء أكثر الموارد المالية الكمية نجاحاً وتعقيداً في وول ستريت لشركة D.E SHAW & CO في نيويورك، وأصبح نائب الرئيس فيها سنة 1992. قبل أن يؤسس شركة أمازون عام 1994. وعام 1999 اختير جيف بيزوس (شخصية العام) التي تختارها مجلة التايم كل عام.

كانت البداية سنة 1990، وقبل ورود فكرة بيع الكتب عبر الإنترنت إلى رأس بيزوس، أصبح جيف بيزوس أصغر نائب للرئيس في تاريخ بانكرز ترست، وعلى الرغم من جاذبية منصب كهذا، إلا أن بيزوس شعر بالملل ما دفعه إلى التوجه إلى شركة دي إي شاو للخدمات المالية والعمل في البحث عن فرص استثمارية في الإنترنت. ترك وظيفته هذه، وتحرك إلى قرية السيليكون لتأسيس أمازون.كوم.

عام 1994 لاحظ بيزوس أن معدل الاهتمام بالإنترنت يتزايد بنسبة 2.3 % كل عام. وبحسه التجاري عرف أنه يستطيع أن يسهم في صنع التاريخ باستغلال هذا الإقبال الشعبي.

في البداية لم يستطع أن يحدد نوع المجال الذي يمكن أن يستقطب العملاء، ثم اكتشف أن خدمات البيع البريدية هي أكثر الخدمات التجارية رواجاً، وأن أكثرها ملاءمة لممارسته عبر الإنترنت هو تجارة الكتب بسبب صعوبة توزيع قوائمها الضخمة بريديّاً. تخيل بيزوس ما سيحدث لو توافرت هذه القوائم لعدد لا نهائي من العملاء الذين يحددون خياراتهم، ويدفعون ثمنها إلكترونيّاً لترسل طلباتهم بالبريد. وفوراً قرر السفر لحضور مؤتمر في لوس أنجلوس خاص بدور النشر الأمريكية، فعرف أن هذه الدور تحتفظ بقوائم إلكترونية بعناوين الكتب المتوافرة لديها، ومن هنا قرر بيزوس أن يكون أول من ينشئ مكتبة إلكترونية في العالم.

لم يكن من السهل إقناع كبار المستثمرين في استثمار مليون دولار في إطلاق شركة لم يكن لها مثيل في التاريخ، وكان أكبر تحدٍّ في نظر جيف بيزوس، مؤسس أمازون. كوم كان عام 1995 عندما كان يسعى إلى جمع مليون دولار كرأسمال لإطلاق شركته وضمان استمرارها في العمل. ويعبر بيزوس عن ذلك بقوله: «مرت عليَّ أوقات كان يمكن أن تتلاشى فيها الشركة حتى قبل أن تبدأ

أعمالها».

لم يتوافر لبيزوس في ذلك الوقت المستثمرون الراغبون في تمويل فكرته بمليون دولار أمريكي، غير أنه وجد في حوزته مبلغ 100.000 دولار حصل عليها من والديه، وذلك ما يصفه بيزوس بالبذرة الكلاسيكية التي تأتي من الأشخاص الذين يراهنون على منظم العمل، وليس على فكرة الشركة. وبالاعتماد على القليل من المعارف الذين تربطه بهم علاقات أيام كان يعمل في وول ستريت، تمكن من عقد لقاءات عدة مع كثير من المستثمرين الكبار في قرية السيلكون.

وفي مدة امتدت بضعة أشهر التقى نحو 60 مستثمراً لدعم مشروعه، وفي الوقت نفسه، كان يعمل على توظيف مبرمجين من أجل تصميم موقع وإنهاء تفاصيل شركته المثيرة للجدل. «كان أصعب مما توقعنا» بهذه العبارة يصف بيزوس إقناع كل شخص باستثمار 50 ألف دولار في أمازون. كوم AMAZON.COM. كان فهم المستثمرين وإيمانهم بإمكانيات الإنترنت ضعيفاً، لدرجة التشكيك في نجاح مشروع مثل أمازون. وقد سمع بيزوس كثيراً من التعليقات المعتادة من أشخاص سليمي النية لا يأمنون بالخطة التجارية ابتداءً، وكانوا يعتقدون بأنها لن تنجح. ومن العبارات التي يتذكرها في أثناء زياراته للمستثمرين: «ما السبب الذي يدفع الزبائن إلى شراء الكتب من الإنترنت ؟»... «وإذا نجحت خطتك، ستجد أنك في حاجة إلى مستودع بحجم مكتبة الكونغرس ». وبالاستفادة من بحث أجراه جون كوارترمان، الذي يُعدّ من رواد البحث عن بيانات تتعلق بالشبكة العنكبوتية، قال بيزوس للمستثمرين لديه: إن الشبكة تنمو بنسبة 2300 في المئة سنويّاً، وإن الخطة التجارية التي أرادها أن تغطي جميع أرجاء البلاد كانت تفترض وجود شركة للبيع بالتجزئة على الشبكة تركز على بيع الكتب - «متجر إلكتروني لبيع الكتب يضم أكثر من عشرة أضعاف التشكيلة التي يمكن أن توجد في أكبر المتاجر التقليدية». وشرح لهم أن في نيته بناء شيء فريد على الشبكة لا يمكن تكراره في العالم المادي. وهذه النقطة درس للمستثمرين وغيرهم: «اطلع، واستفد من البيانات الموجود في الإنترنت والصحف والمجلات فيما يخص مجالك، وذلك يدعم فرصة نجاح مشروع، ويعطي ثقة في نفسك».

وفي تشرين الثاني/نوفمبر 1994، بدأ بيزوس مشروعه من جراج صغير في منزله، مستخدماً جهاز كمبيوتر ومنضدة، ولا تسانده سوى زوجته ومجموعة صغيرة من أصدقائه. عمل بيزوس معهم على تصميم موقعه الإلكتروني وربطه بقواعد بيانات موزعي الكتب، ثم أطلق عليه اسم (أمازون) AMAZON.COM تيمناً باسم أكبر أنهار العالم الذي يغذي بخيراته أمريكا الجنوبية. وقبل افتتاح الموقع طلب من 300 من أصدقائه تجربته، ثم طلب منهم الترويج له وسط

معارفهم وجيرانهم.

وفي تموز/يوليو 1995، افتتح بيزوس موقع (أمازون) الذي غيّر وجه التجارة في العالم، وحوّل شكل عملية التسوق التقليدي إلى تجارة إلكترونية واسعة النطاق.

حقق بيزوس نجاحاً باهراً منذ اليوم الأول لمشروعه، ووصلته خلال أسابيع قليلة طلبات شراء تتعدى 20 ألف دولار. وبنهاية عام 1999، صار موقع AMAZON.COM شركة يتعدى رأسمالها المليارات، وتبيع أكثر من 3 ملايين كتاب، وتشعبت شبكتها التسويقية إلى أقصى حد. وعاماً وراء عام لم تعد شركة (أمازون) تقتصر على بيع الكتب، بل توسعت لتلبي طلبات الملابس والإكسسوارات والألعاب وأجهزة الكمبيوتر والمعدات الرياضية والعلمية، بل حتى الأدوية والحيوانات وأسطوانات الموسيقا والأفلام. هذا غير إنشاء محركات البحث الداعمة للتجارة الإلكترونية، وإحداث ثورة تكنولوجية جديدة بطرح جهاز قراءة الكتب الإلكترونية (كيندل).

بدأ المستثمرون يدركون أن بيزوس خطط للمستقبل باقتدار. وقد أقنعهم أن بإمكان التقنية الحديثة وصل المواقع بقاعدة بيانات ديناميكية، تتيح القيام بتخصيص الخدمة بحسب ميول الزبون، فمثلاً اقترح خدمة تعمل على إبراز المنتجات للمتسوق اعتماداً على مشترياته السابقة، وتخزن بياناته التي قام بإدخالها في المرة الأولى مثل عنوانه ورقم بطاقة الائتمان الخاصة به، وقد أسهمت هذه الخدمة في شهرة موقع أمازون عند إطلاقها عام 2000.

وما يثير العجب حقّاً، أنه بعد مرور سنة من تأسيس أمازون. كوم AMAZON.COM، بدأ المستثمرون بالاصطفاف خارج مكتب بيزوس، وكانت شركة (كلاينر بيركنز كوفيلد آند بايرز) ذات الأسهم العالية الثمن من بين أولئك الذين استثمروا 8 ملايين دولار في الشركة، وهو ما ساعدها على زيادة أرباحها بعدما كان بيزوس يلاقي الصعوبات لإقناع المستثمرين بنجاح فكرته.

جيف بيزوس من رجال الأعمال الذين لا يعيرون أي اهتمام للإعلانات الترويجية في التلفاز؛ وذلك لاقتناعه بأن استخدام الإعلانات التلفزيونية يبني سمعة الشركة بالاستناد إلى ما تقوله الشركة عن نفسها، وليس ما يقوله الزبائن أنفسهم.

يقول بيزوس:«إذا كان ثمة أمر اكتشفناه، فهو أن زبائن الإنترنت يتمتعون بصفات أقوى. وإذا كان في وسعنا إسعاد الزبائن، سيكون في مقدورهم الترويج لنا وإخبار خمسة آلاف آخرين عن تجربتهم عبر مجموعات الأخبار NEWS

GROUPS مثلاً وغيرها. وبالمثل إذا شعر الزبائن بالسخط منا، ولو كنا نعيش في العالم القديم لكان في مقدورهم إخبار القليل من أصدقائهم عن تجربتهم السيئة معنا. لكن في عالمنا الحاضر بات في مقدروهم أيضاً إخبار خمسة آلاف شخص عن مدى سوء معاملتنا».

يُعدّ جيف بيزوس مديراً تنفيذيّاً منقطع النظير، استطاع أن يفرض نوعاً جديداً من التجارة. وإذا حللنا تجربته للاستفادة منها، فسنجد أن سياسته اعتمدت على تقديم أفضل سعر وأفضل خدمة وأفضل خيارات ممكنة إلى العميل. ليس هذا وحسب، بل وفّر خدمات إضافية، فهو ينصحك بشراء أشياء أخرى، ويطلعك على ما اشتراه غيرك مع الكتاب الذي تبحث عنه، ويبيع الكتب المستعملة، ويقدم عروضاً سعرية مميزة إذا اشتريت أكثر من كتاب، ويتابع خياراتك في الكتب ليقترح عليك عناوين أعجبت غيرك من القراء، وهو بذلك يعمل بالشعار الذي تبناه: «اعرف ما يريده العميل، ووفره له قبل أن يعرف أنه في حاجة إليه».

سنة 1998 و 1999 أوشك موقع أمازون أن يفلس، ولم يبدأ الموقع في تحقيق الأرباح إلا مع بداية سنة 2002. أي إنه كان يخسر، أو يدفع رأس المال بالكامل طوال سبع سنوات منذ إنشائه.

الموقع حاصل على جائزة أفضل شركة أمريكية تهتم بعملائها من جمعية الحفاظ على حقوق المستهلك بأمريكا.

ويقول جيف: إن هذا الأمر هو ما كان يؤول بنا إلى الخسائر في السنوات الماضية، فلقد كنا ومازلنا نقدم تعويضات مباشرة لعملائنا الذين لا تصل إليهم طلباتهم مثلاً لأي سبب كان. إضافة إلى طاقم خدمة العملاء المكون من كثير من الموظفين للرد على الأسئلة والاستفسارات بأسرع ما يمكن وبإفادة تامة ومفصلة.

تقدر ثروة جيف بيزوس الآن بـ 4.85 مليار دولار = قرابة 18 مليار ريال. ويجيء في المرتبة الثالثة بوصفه أغنى ثلاثة أشخاص في العالم استطاعوا أن يكتفوا بالإنترنت دخلاً لهم.



20

بريان أكتون

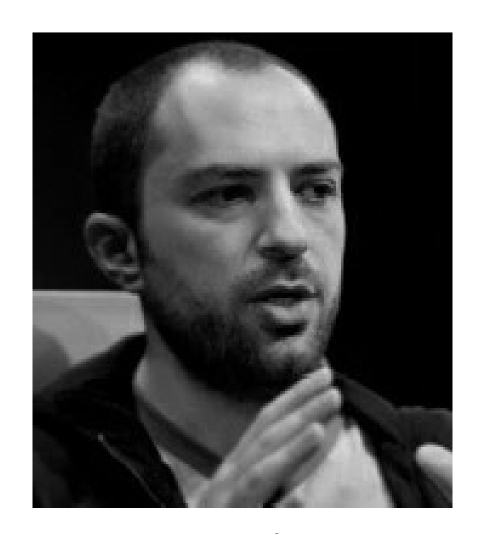
وجان كوم

مؤسسا تطبيق





بريان أكتون



جان كوم

لا يخلو هاتف من الهواتف الذكية من تطبيق الـ WHATSAPP الذي أحدث انقلاباً سرّياً في حياة البشرية، وبخاصة ملموسة في منطقتنا العربية، وكذلك أحدث انقلاباً ضد شركات الاتصالات؛ لما أمنته من خسائر فادحة خاصة عبر رسائل الوسائط.

وإذا كنت لم تستخدم تطبيق WHATSAPP من قبل، على منصات الآيفون أو الأندرويد أو الويندوز فون، أو حتى على بعض هواتف نوكيا بنظام السيمبيان، فهو تطبيق للتراسل الفوري ومتعدد المنصات للهواتف الذكية، ويتيح لمستخدمه التواصل الفوري بالرسائل والصور والفيديو والصوت والوسائط، إضافة إلى الرسائل الأساسية للمستخدمين مع أي مستخدم آخر للتطبيق في قائمة أسماء هاتفه المحمول، دون حد أقصى، شريطة الاتصال بالإنترنت أو بشبكة الـ 3G.

ويتم إرسال رسائل الوسائط المتعددة عن طريق التحميل ليتم إرسال الصورة والصوت أو الفيديو إلى خادم HTTP ومن ثم إرسال الرابط إلى المحتوى جنباً إلى جنب مع BASE64 ترميز الصورة المصغرة.

أُسِّست الشركة التي تحمل اسم WHATSAPP في 10 كانون الأول/ ديسمبر 2009 من قبل بريان أكتون وجان كوم، وكلاهما من قدامى المبرمجين في شركة ياهو YAHOO منذ 1997، ويوجد مقر الشركة في سانتا كلارا، كاليفورنيا.

وصف بريان أكتون على حسابه على موقع LINKEDIN بأنه «غير عالم الاتصال».

عمل بريان أكتون أحد عشر عاماً متنقلاً بين الكثير من الأقسام في رواق العملاق المخضرم YAHOO قبل أن ينتقل إلى الخطوة الكبرى عام 2009 ويؤسس WHATSAPP. و المثير أيضاً أن بريان أكتون قد عمل أيضاً في شركة APPLE وشركة ADOBE في بداياته العملية، فيبدو أنه حصل على الكثير من الخبرة والمعلومات من العمل في أكبر الأسماء في عالم التقنية، وعند تتبع حسابه ومساره الوظيفي، تلحظ أنه ليس بخبير في عالم الدردشة، لكن عمل مدة كبيرة في إدارة المنتجات الكبرى لدى الشركة، ما يعطينا فكرة عن كيفية تفكيره في التطبيق، وكيف أسهم ذلك في نجاح تسويق التطبيق من غير صرف دولار واحد على الإعلان.

أما الشريك المؤسس الثاني جان كوم الأوكراني، فهو شخص متواضع جدّاً بحسب صحيفة فايناشل تايمز وغير مهوس بالإعلام والشهرة، وهو أيضاً خريج YAHOO فالاثنان التقيا عام 1997. أما محور اهتمام الرجل في التطبيق فهو البساطة والسهولة. كما كل مشاهير عالم التقنية، فكوم ترك مقاعد جامعة سان جويس في كاليفورنيا حيث كان يدرس علوم الحاسوب والرياضيات، ويعمل ما يحب. لا معلومات على الإنترنت كثيرة حول جان كوم.

الشركة بحسب وصف الصحيفة الإسبانية EL PAIS هي مكتب صغير في أحد مباني MOUNTAIN VIEW نعم، جوجل في المنطقة نفسها! لا علامة على الباب، لا علامة أو شعار على المبنى! المكتب في مدة الزيارة كان يحتوي على 30 موظفاً دائماً و 5 موظفين مؤقتين - الزيارة تمت في تموز/يوليو 2013 وهي حصرية جدّاً لتلك الصحيفة- وأيضاً كما ذكرت الصحيفة، فإن الموظفين يعملون كما يريدون من غير قيود أو لباس معين. ويبدو أن الشركة مهتمة جدّاً بإبقاء المعلومات حولها سرية للغاية. أما عن موضوع الخصوصية، فأكدت الشركة أنها لا تطلب من المستخدمين أي تفاصيل سوى رقم الهاتف.

حصلت الشركة على تمويل كبير من شركة سيكويا كابيتال إحدى الشركات الرائدة في مشروع وادي السيليكون التي استثمرت 8 ملايين دولار عام 2012، مما فرضت شركة WHATSAPP رسوم 0.99 دولار للتطبيق في الآيفون، مع ترك غيرها من المنصات مجانية.

وكان مبدأ إنشاء التطبيق بعد ارتفاع عدد المستخدمين في الهاتف المحمول. ما جعل الواتس آب يُستخدم في مئة بلد تغطيه 750 شبكة من شبكات الهاتف المحمول، وهناك 5 مليارات شخص في العالم لديهم هاتف محمول.

ويمتلك WHATSAPP عدم خاصية الحاجة لكلمة مرور، كما في مواقع الشبكات الاجتماعية الأخرى، وكذلك غير معتمد على الإعلانات بعكس الفيس بوك، وجوجل وغيرهما من المواقع على شبكة الإنترنت، كذلك إضافة صديق أو أي شخص في دفتر الهاتف الخاص بك ولديه تطبيق الـ WHATSAPP ويمكن الاتصال معه مباشرة، ويمكن البقاء على اتصال على مدار الساعة، ما جعله ذا شعبية كبيرة ويُعدّ التطبيق رقم 1 في أمريكا والمملكة العربية السعودية، والسنغال، وسنغافورة، وجنوب إفريقيا، وإسبانيا، وسان كيتس والسويد وسوازيلاند، والتطبيق الأعلى في البلدان الأوروبية الأخرى، وأفضل 10 تطبيقات للآيفون كأعلى إيرادات على الإطلاق في 47 بلداً، إلى جانب التطبيقات الأكثر تكلفة، وأصبح واحداً من التطبيقات الأكثر تحميلاً في مدة قصيرة من الزمن.

وشهدت إجمالي الرسائل المتداولة خلال تطبيق WHATSAPP قفزة هائلة خلال 4 شهور فقط، حيث تحركت من مليار إلى ملياري رسالة دفعة واحدة (أي 41666667 رسالة في الساعة، و 694444 رسالة في الدقيقة، و 11574 رسالة في الثانية)، من تشرين الأول/أكتوبر 2011 إلى شباط/فبراير 2012.

في آب/أغسطس 2012 ، ارتفع عدد الرسائل من ملياري رسالة ليصل إلى 10 مليارات رسالة يوميّاً منها 4 مليارات رسالة واردة و 6 مليارات رسالة صادرة.

والتطبيق، اعتمد على إرلانج ERLANG، الذي لديه القدرة والطموح في النمو أكثر، ولديه كذلك القدرة للتقدم الكبير في نظام التراسل عبر الهاتف المتحرك في السوق العالمية. وبهذا الارتفاع في حجم الرسائل على الـ WHATSAPP فهو يشكل تحدياً خطيراً لشبكات الهاتف المحمول في جميع أنحاء العالم.

وفي 15 حزيران/يونيو 2013 أعلنت شركة الـ WHATSAPP على صفحتها في موقع تويتر أنها قامت حديثاً بمعالجة ما يعادل 27 مليار رسالة خلال 24 ساعة، وبذلك تكون خدمة الـ WHATSAPP قد حطمت الرقم القياسي السابق فيما يخص عدد الرسائل، الذي بلغ 18 مليار رسالة تمت معالجتها خلال 24 ساعة، وذلك يوم 31 كانون الأول/ديسمبر 2012.

وبلغ عدد المستخدمين ابتداءً من 6 آب/أغسطس 2013، على الـ WHATSAPP أكثر من 300 مليون مستخدم نشط، و 325 مليون صورة مشتركة كل يوم.

تعرض التطبيق إلى الكثير من محاولات القرصنة التي انتشرت أخبارها على الإنترنت، فحتى تاريخ 28 تشرين الثاني/نوفمبر 2012، تعرض التطبيق لهجوم من

رسائل السبام وصلت للجميع تقول فيها: إن التطبيق سيصبح مدفوعاً، ونفت الشركة ذلك جملةً وتفصيلاً.

ويقول بريان أكتون BRIAN ACTON مؤسس التطبيق في حديث لوكالة رويترز الإخبارية: إنه يشعر بالشفقة بالفعل نحو خسائر الشركات المقدمة لخدمات الرسائل القصيرة SMS حول العالم، التي بلغت 13.9 مليار دولار في 2011 ، ومن المتوقع أن تقفز هذه الخسائر إلى الرقم 23 مليار دولار مرة واحدة خلال العام 2012، وهي خسائر تسببت فيها تطبيقات التراسل الفوري المجانية، وعلى رأسها بالطبع تطبيق WHATSAPP.

وأضاف أكتون: «نحن لا نقتل خدمات الرسائل القصيرة، فقط نحن نقدم حلولاً أفضل لتبادل البيانات».

وفي 18 نيسان/إبريل 2013 يقول المدير التنفيذي للشركة المطورة لتطبيق المحادثة الفورية والرسائل النصية (واتس آب) جان كوم: إن التطبيق المستقل أكبر حالياً من برنامج التواصل الاجتماعي (تويتر) حيث يوجد الآن للبرنامج أكثر من 200 مليون مستخدم بحسب وكالة الأنباء الألمانية.

وجاءت تصريحات كوم خلال مشاركته في مؤتمر تكنولوجي، حيث وعد بعدم وضع إعلانات في البرنامج.

ويقدر بعض الخبراء لحركة خدمات الرسائل الفورية عبر العالم، أن تطبيق WHATSAPP امتلك وحده 18 % من هذه الحركة خلال عام 2011، قفز من النسبة 3 % فقط وهو رقم عام 2010.

وفي تايوان تم زوال رسائل SMS حيث كان الـ WHATSAPP هو السبب الرئيس لانخفاض 12 % من رسائل SMS في البلاد خلال عام 2011.


WhatsApp

21

بول جراهام

مؤسس موقع

Viaweb





بول جراهام

لمن لا يعرف عن موقع (VIAWEB) فهو عبارة عن منصة ويب متخصصة في التجارة الإلكترونية، بحيث توفر إمكانية افتتاح متجر إلكتروني ضمن الموقع والبيع من خلاله دون الحاجة إلى أي خلفية تقنية، وهي من أولى الشركات التي طبقت مفهوم تطبيقات الويب (WEB BASED APPLICATION) والتي تعني أنه لا حاجة لتحميل أي تطبيق على جهازك، ويمكنك إدارة متجرك بالكامل عن

طريق لوحة تحكم، ويمكنك الولوج إليها عبر حساب خاص بك.

كان اسم الشركة في البداية (WEB GEN) اختصاراً لكلمة (WEB GENERATOR) أي مولد الإنترنت؛ لأن التطبيق الذي قاموا ببرمجته يقوم بإنشاء متاجر إلكترونية (مواقع إلكترونية) ولكن كان الاسم محجوزاً، فتم تغيير الاسم إلى (VIA WEB) أي (بواسطة الويب) التي تؤدي إلى المعنى نفسه.

ولد بول جراهام في 1964 وهو مبرمج ومستثمر وكاتب عرف بعمله بلغة ليسب ومشاركته في تأسيس تطبيق فياويب (VIAWEB) وأيضاً مشاركته في تأسيس مبادرة واي- كومباينيتور وهي مبادرة لدعم الراغبين في إطلاق مشروعاتهم الخاصة.

حصل بول جراهام على ليسانس الآداب في الفلسفة من جامعة كورنيل عام 1986. ثم درس في جامعة هارفارد، وحصل على الماجستير في العلوم عام 1988، وعلى الدكتوراه في الفلسفة 1990 ودرجة الدكتوراه في العلوم التطبيقية تخصص علوم الكمبيوتر.

كان PAUL GRAHAM بول جراهام هو وصديقه (روبرت موريس) الذي كان في سنة التخرج، وكان عبقريّاً لدرجة أنه قام ببناء محرر برمجي لتحرير الويب سمي بأول حروف اسمه (RTML) من، (ROBERT T. MORRIS LANGUAGE)، ولكن (موريس) لم يمضِ في الشركة سوى سنة واحدة، حيث إنه وبعد تخرجه أجبر لأن يلتحق مدرباً في أحد معاهد البحوث شرطاً من أجل الحصول على الشهادة، فترك الشركة.

تم الاستحواذ على شركة (VIAWEB) في منتصف عام 1998 من قبل شركة ياهو بمبلغ وقدره (49 مليون دولار) وتم تغيير الاسم إلى متجر ياهو (YAHOO STORE) وأخيراً أصبح اسمه (YAHOO SMALL BUSINESS).

كان بول من أفضل المتحدثين حول ريادة الأعمال ولديه الكثير من المقولات والكتب، ويقوم بحثّ ومساندة المبتدئين الجدد في عالم الأعمال، وقام بدعم ورعاية أكثر من (80) مشروعاً جديداً من ضمنها مواقع ناجحة منها موقع (REDDIT) وموقع (SCRIBD) وموقع (GETDROPBOX) وعندما سئل عن سبب ذلك عبر عن أنه عندما كان في مثل موقفهم - المبتدئين في الأعمال - كان مفلساً، ولم يكن يعرف شيئاً عن عالم الأعمال، وأنه كان كثير القلق والخوف بسبب تعاملاته مع المستثمرين والممولين وأنه يودّ نقل خبرته وتجربته الفعلية لمساعدة هؤلاء المبتدئين الواعدين.

وبداية قصة بول جراهام كانت في صيف عام 1995 وذلك بعد سنوات عدة قضاها في العمل كانت تؤهله ليبني نظاماً فعليّاً، وخلال ذلك الصيف قام كل من بول وروبرت بالعمل معاً في شقة روبرت، حيث إن زميل روبرت في السكن كان قد ترك الشقة لفصل الصيف، وكان الشريكان يعملان على جهاز حاسوب واحد فقط، وذلك بالتناوب فأحدهما يقوم بالعمل صباحاً والآخر مساء، وبعد انتهاء نوبة كل منهما يرسل للآخر رسالة بريد إلكتروني بآخر المستجدات، وما توصل إليه، وهكذا بعد بضعة أشهر تغير تفكيرهما من بناء تطبيق للإنترنت وبيعه بشكل منفصل إلى أن يتم تأجير هذه المتاجر بوصفها خدمة متكاملة للزبائن، وتم العمل على ذلك.

خلال الفترة الأولى من العمل بدأ (روبرت) يشتكي من كثرة العمل عليه، وأنه يحتاج إلى مساعد، فأحضرا شخصاً ثالثاً لينضم إلى فريقهم، وبعد مدة بدأ (بول) في البحث عن تمويل لهذا المشروع بعد أن قاموا بإخراج النموذج الأولي الجاهز للعرض بعد بضعة أشهر من العمل، وعندها حصلوا على ما مقداره (100 ألف دولار) ما يسمى المال المحب (ANGEL MONEY) أي من الأصدقاء والعائلة، وتوقع (بول) أن هذا المال كافٍ لينقل شركتهم إلى أبعد مستوى، وأنه لن يحتاج إلى أي مستثمرين في المستقبل، فما لديه من مال لن ينفد، ولكن وبعد مدة بسيطة اضطروا إلى البحث عن مستثمرين جدد وخصوصاً بعد أن بدأت الأموال التي لديهم تنفد، وخاف أن يعود، ويطلب من الأصدقاء والأهل أي أموال إضافية؛ لأن هذا سيعني أن أموالهم قد نفدت، ولم يروا أي شيء بعد ما يضعه في موقف محرج، في هذه المرحلة لربما استطاع بول أن يحصل على 100 ألف دولار إضافية من مستثمرين حقيقيين، وكان جل تركيزه وفريقه على كيفية تطوير النظام وتفعيل مفهوم تطبيق الويب.

في مرحلة ما، وخلال تقدمهم بدأت تطفو بعض المشكلات على السطح، ومنها أن روبرت قد ترك العمل لكي يتدرب في معهد بحوث وخوّف بول من استخدام نظامه والبيع، ففكرة التعامل مع الزبائن كانت تخيفه، وكان يفضل الجلوس بجانب جهاز الكمبيوتر 12 ساعة في اليوم على أن يتفاوض مع أي زبون، وكذلك الحال بدأ المستثمرون بالضغط عليهم بأنهم لم يقوموا بعمل المتوقع منهم، مع أنهم وفي ذلك الوقت كانوا يملكون مستخدمين أكثر من أي موقع آخر، وفوق كل هذا لا يوجد شخص متخصص في الأعمال لإدارة العمل، ما كان سيوقعهم في موقف قانوني في بداية عملهم، حيث إنهم كانوا يوقعون على أوراق لا يعلمون ما فيها وكل ما كان يهمهم هو استمرار عمل نظامهم، وبسبب توقعيهم لهذه الأوراق لم يعلموا إلى أي مدى هم ملاك لهذا الكود والنظام، فكل العقود تنص على أن هذا النظام ليس من حقهم، ولم يستطيعوا أن يثبتوا حقوقهم إلا بالتهديد بترك العمل، وفي هذه اللحظة أيضاً عادوا لنقطة نفاد

الأموال مرة أخرى، ما دعاهم إلى البحث عن مستثمرين جدد، لم يوفقوا بإيجاد أي منهم إلا بعد أن أشار أحدهم عليهم بأن يكون ضمن فريق عملهم شخص متخصص في الأعمال، وبعد مدة من البحث المضني وجدوا أحد زملاء بول من عمله القديم، وقام بالعمل معهم، وحصلوا على الاستثمار الأضخم الذي كان بقرابة 800 ألف دولار وفي تلك المرحلة فقط قاموا باستئجار شقة فوق شقة روبرت قاموا بتحويلها إلى مكتب للعمل وشراء جهازين كمبيوتر إضافيين، إضافة إلى جهاز روبرت الذي نقل من الشقة خلال غيابه؛ ليسد فراغاً ويعطي انطباعاً بأنهم شركة في حال زارهم أي مستثمر متوقع!

في مرحلة العمل التي استمرت ثلاث سنوات تقريباً حتى قامت شركة (ياهو) بالاستحواذ عليهم كان يزورهم وبشكل أسبوعي تقريباً مستثمر جديد، وكانوا بسبب عدم خبرتهم في التفاوض والأعمال لا يستطيعون إنهاء الصفقة، بل في إحدى المرات استعانوا بأحد المستثمرين معهم ليتفاوض مع شركة أرادت شراءهم، وكان العرض قرابة (3 ملايين) دولار ولكن هذا المستثمر كان ينظر للمستقبل ولم يرضَ بهذا العرض وكانت من أشد الصدمات على فريق العمل في ذلك الوقت، ولكنهم تعلموا أن يهتموا بشيء واحد مهما حصل ألا وهو الاهتمام بجودة العمل لإبقاء عملائهم سعيدين.

حتى إن استحواذ شركة (ياهو) لم يكن على سبيل المصادفة، فلقد تخيل الصديقان منذ البداية أن (ياهو) عملاق الإنترنت ستقوم بضمهم إليها، وحاولوا أن يتصلوا بالمسؤولين بشركة (ياهو) مرات عدة دون جدوى حتى إن بول قام ببناء نسخة للعرض من النظام وقام بإرسالها إلى المسؤولين في (ياهو) عبر البريد؛ لعلهم يطلعوا عليها ولكن لم يقم أي أحد بفتح هذا النظام الذي كان يراقب عداد زيارته بول بكل شغف لعل المسؤولين في شركة (ياهو) يلتفتون لما يقومون به، ولكن سبب وصول (ياهو) لهم كانت بتوصية من أحد المعارف الذي كانوا يعملون بشركات عدة من بينها (ياهو) وكان قد تعرفوا إليهم في أحد المؤتمرات، وعندها قام هؤلاء المعارف بالتوصية عليهم في شركة (ياهو) وكانوا من ضمن بدايات شركة (ياهو) في الاستحواذ على المواقع، ومع ذلك فإن بول يذكر أن (ياهو) كانت أفضل شركة تفاوضت معهم من حيث إنها كانت تقدم صفقة عادلة، ولم تجحف حقوقهم، ويتعجب بول مما كانت تقوم به بعض الشركات في محاولتها للاستحواذ عليهم بأنها كانت تمارس ممارسات دنيئة، ويتناسون أن هذا الفريق الذي يمارسون عليه هذه الألاعيب سينتقل ليكون ضمن فريقهم ليدير الاستثمار الجديد، فكيف ستكون نفسيته بعد أن يكتشف تلاعبهم عليه!

هذا، وقد ترك بول شركة (ياهو) عام 2005 ليلتفت لموقعه الشخصي الذي يعمل عن طريقه ناصحاً وموجهاً لريادي الأعمال الجدد.


viaweb
Online Commerce Made Simple

22

جوشوا شاشتر

مؤسس





جوشوا شاشتر

موقع (DELICIOUS) هو موقع لمشاركة الروابط المفضلة بنكهة الشبكات الاجتماعية، أي فضلاً عن أن تقوم بحفظ مفضلتك الشخصية على جهازك فلتقم بوضعها في الموقع، ويمكنك أن تشاركها مع الآخرين ممن تعرفهم أو مع جميع رواد الموقع.

أسَّس جوشوا شاشتر JOSHUA SCHACHTER موقع DEL.ICIO.US في أيلول/سبتمبر 2003 فيما كان على رأس العمل موظفاً في إحدى الشركات، وبعد قرابة ستة أشهر قرر في بداية عام 2004 أن يتفرغ للموقع، وخصوصاً بعد أن أصبح

عدد أعضائه قرابة 30 ألف عضو خلال هذه المدة القصيرة، ووصلت زيارته إلى قرابة 10 آلاف زيارة يوميّاً، وبمجرد تفرغه لموقعه حصل على دعم مالي مقداره مليوني دولار، من شركات المال الجريء (VCS) ونصف هذا المبلغ كان من شركة أمازون AMAZON.COM الذي حصل عليه عندما التقى المسؤول في شركة أمازون في أحد اللقاءات العلمية، وعرض عليه الفكرة، وهنا تكمن فائدة العلاقات العامة التي عادة ما يكون المبرمجون بعيدين عنها.

في 9 كانون الأول/ديسمبر 2005 أي بعد ستة أشهر أخرى من تفرغه للموقع والحصول على الدعم، وبعد سنة واحدة من تأسيس الموقع استحوذت شركة YAHOO على الموقع بمبلغ 30 مليون دولار، وكان نصفها من نصيب جوشوا الذي بقي يعمل فيها حتى ترك شركة YAHOO عام 2008.

وبحلول نهاية عام 2008، كان عدد الزوار أكثر من 5.3 مليون مستخدم و 180 مليون مراجع لعناوين المواقع. بِيعَ الموقع لأنظمة AVOS في 27 نيسان/إبريل 2011.

عمل جوشوا لحساب جوجل من كانون الثاني/يناير 2009 حتى حزيران/يونيو 2010.

وعام 2006، عُيّن في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا تكنولوجي ريفيو TR35 بوصفه واحداً من أكبر 35 من المبتكرين في العالم تحت سن الـ 35.

ولد جوشوا عام 1974، وحصل على بكالوريوس في الهندسة الكهربائية من هندسة الحاسبات من جامعة كارنيجي ميلون في بيتسبرغ. ويحمل شهادة الهندسة في الكمبيوتر والإلكترونيات؛ فقد بدأ محاولاته في إنشاء مشروعات الويب منذ بدايات عام 1998 وقد أنشأ أول موقع باسم GEOURL الذي تقوم فكرته على إضافة ترويسات (META TAG) في المواقع تقوم بربط الموقع بمنطقة جغرافية، بحيث يقوم لاحقاً بتمكين البحث ضمن نطاق جغرافي محدد يشمل هذه المواقع المشتركة في الترويسة.

بعد هذا المشروع عمل هو وأحد أصدقائه على موقع آخر أسماه MEMEPOOL الذي تقوم فكرته على عرض المواقع المفضلة لهم مع وضع تصنيف لها وبعض الوصف الخاص بهذه الوصلة، وقد كانوا يقومون بتعديل بياناته ومحتوياته يدويّاً دون الاعتماد على أي نظام لإدارة المحتوى، وكانت فكرة الموقع تدور حول الطلب من الزوار مشاركتهم عبر البريد الإلكتروني في المواقع الجيدة التي يزورونها!

من الجدير بالذكر أن جوشوا قد حاول التقدم للعمل لدى شركة جوجل، ولكنهم رفضوه بحجة عدم إتقانه لغة البرمجة (C++) وبهذا يعيد التاريخ نفسه، عندما حاول أصحاب جوجل تسويق فكرتهم حول محرك البحث لشركة (YAHOO) وتم رفضهم؛ لذا بنوا مشروعات شركتهم الخاصة.

مشروعات جوشوا كانت منصبة حول خدمة المفضلة والروابط، ويقال: إن السبب نبع من أنه كان يقوم بتخزين روابطه المفضلة في ملف نصي، ويصنفها للعودة إليها لاحقاً حتى تعدت 20 ألف وصلة، ووجد صعوبة في البحث فيها، ما جعله يبتكر أسلوب الوسوم (TAGGING) الذي كان يقوم به، وهو وضع وسم مقابل كل وصلة تدل على محتواه مثلاً (#TRAVEL) ويعني هذا الوسم أن هذه الوصلة لها علاقة بالسفر، وبهذا يُقال: إنه هو الشخص الذي قام باختراع هذه الفكرة وسبب شهرتها التي تعتمد عليها الكثير من المواقع الآن.

على الرغم من أن القصة تبدو قصة نجاح سريعة فخلال عام واحد حصل جوشوا على هذا المبلغ، ولكن ما وراءها من جهد وتعب لم تذكر القصص، فخلال عامين منهما سنة قبل البدء في الموقع لم يأخذ أي إجازة، وكان منصباً على العمل بالموقع والاستثمار فيه بإحضار مبرمجين لمساعدته ومتابعة الأعمال، فلقد كان إدارياً وفنياً ويقوم بكل الشؤون لوحده حتى وصل إلى ما حصل عليه، وإن هذا المشروع ما هو إلا خلاصة تجارب ومشروعات سابقة تحمل الفكرة نفسها، ولكن بنكهات مختلفة حاول بها على امتداد خمس سنوات وذلك منذ عام 1998 حتى وصل إلى الشكل النهائي للموقع (DELICIOUS) بروابطه.

من الواجب معرفته أن فكرة الموقع لم تكن حديثة، وليست مبتكرة، فلقد كان هناك الكثير من المنافسين بنفس الأفكار تقريباً، ولربما قليل من العمل والتسويق والأفكار الجديدة وبالتأكيد الكثير من العمل الجاد هو ما جعله يحتل الصدارة، ويصل إلى ما وصل إليه.

شاشتر مالك ومستثمر لـ 15 من الاستثمارات عام 2009 و 2010. وتشمل استثماراته الشركات البارزة، مثل ETSY, FOURSQUARE, SQUARE, BUMP , CANVAS NETWORKS.

وفي النهاية، عندما سئل عن أفضل نصيحة يقدمها لريادي الأعمال الجدد، فقد كانت إجابته: «حاول أن تصرف أقل ما يمكن من الأموال، وتبني أقل ما يمكن من الميزات في بداية عملك، لكي لا تخسر الكثير من الوقت والمال».

23

ستيفن كوفر

مؤسس

tripadvisor



ستيفن كوفر

مما يشتهر به ستيفن أنه لا يملك سكرتيراً شخصيّاً أو مساعداً خاصّاً، فعندما سُئل عن سبب ذلك؟ قال: «ليس لي حاجة بسكرتير شخصي، فأستطيع أن أقوم بترتيب عطلتي بنفسي عن طريق الاستعانة بالموقع، وأستطيع أن أرد على هاتفي بنفسي».

موقع TRIP ADVISOR هو موقع السفر يساعد العملاء على جمع معلومات السفر، ونشر تعليقات وآراء من المحتويات المتعلقة بالسفر والمشاركة

في محافل السفر التفاعلية حول هذه الجهات أو الفنادق التي يودون الإقامة بها أو الأماكن وقضاء أوقاتهم فيها. TRIP ADVISOR موقع يهتم بوجهة المسافرين إلى أي مكان حول العالم، ويعتمد الموقع على تجميع آراء الناس وتعليقاتهم حول الأماكن التي زاروها، ومن ثم عرضها مصنفة، حيث لو قمت بالبحث عن مدينة مثل (أبها السعودية) فسوف تجد معلومات ونصائح من مسافرين سبقوك بزيارة مدينة (أبها السعودية) وبهذا سوف تأخذ احتياطاتك.

خدمات الموقع مجانية للمستخدمين، ويتم دعم الموقع من خلال الإعلانات التجارية.

أُسِّس الموقع في بدايات عام 2000 بواسطة ستيفن كوفر STEPHEN KAUFER. وعام 2004 استُحوِذ على الموقع من إحدى شركات مستثمري المال الجريء (VCS)، وجدير بالذكر أن ستيفن يقوم بالتبرع وبدعم الكثير من البحوث العلمية والدور الاجتماعية.

بداية قصته كانت في نهايات التسعينيات بين 1998 و 1999 حيث إنه كان ينوي قضاء عطلته مسترخياً مع زوجته على شواطئ إحدى الجزر، وبعد أن قام بلقاء أحد وكلاء السفر قام بنصحه بأحد الجزر التي يسوق لها هذا الوكيل، عندها قام ستيفن بالعودة إلى منزله بعد أن زوده هذا الوكيل بمطوية صغيرة تحتوي على بعض المعلومات مع صور براقة للفندق الذي نصحهم به وكيل السفر، لم تَرْوِ هذه المعلومات ظمأه، فقرر أن يستزيد، وذلك بالبحث على الإنترنت لعله يجد المزيد من المعلومات حول هذه الجزيرة وهذا الفندق ولتخطيط عطلته بشكل حكيم يضمن لهم الاستمتاع بها وعدم مواجهة أي مفاجآت قد تكدر عليهم صفو هذه الرحلة.

بعد كثير من المحاولات باءت أغلبها بالفشل لم يجد الكثير من المعلومات حول هذه الجزيرة، ولكنه وجد تعليقاً لشخص في أحد مواقع الحوار في إحدى الزوايا وضمن حديثه في موضوع آخر ذكر اسم هذه الجزيرة، وأنه لم يستمتع بها، وذكر أن ذلك كان بسبب رداءة الفندق الذي كان مصادفة الفندق نفسه الذي كان ينوي أن يقضي فيه إجازته والذي نصحهم به وكيل السفر، وعلى ما أعتقد أن هذا الشخص عرض صورة لما استاء منه في هذا الفندق، ما جعل ستيفن يغض النظر عن الذهاب لهذه الجزيرة والبحث عن خيار آخر، وأيضاً هذه المرة استعان بالإنترنت، وباءت محاولته الكثيرة بالفشل فلم يجد الكثير من المعلومات وعندما كان يشرح لزوجته استياءه من ذلك قالت له بضع كلمات عابرة كانت هي المفتاح لهذا الصرح الكبير، فقد قالت له زوجته (لأن لك خبرة بهذه الأمور التقنية لِمَ لَمْ تستطع إيجاد حل لنا حتى الآن!) لعل زوجته كانت تلقي تعليقاً ساخراً أو

لعلها كانت تدله على أن هناك فرصة، المهم في الأمر أن ستيفن احتفظ بهذه الفكرة وبعد سنة من التفكير فيها قرر أن يفاتح أحد أصدقائه المتخصصين في تطوير وإدارة الأعمال واستشارته في هذه الفكرة الجنونية التي تقضي بتوفير موقع يقدم نصائح حول السفر.

«بلا شك هذه الفكرة لامعة، وعليها الكثير من الطلب»، هذا كان ردّ صديقه على الفكرة، وشجعه على الاستمرار حتى الدخول في شراكة معه، وهذا الشريك دائماً يثني عليه ستيفن بأنه لولاه لما استطاع أن يتحرك خطوة واحدة، فهو من ناحية شخص (تقني) ولا يعرف الكثير عن الأمور (الإدارية) وكيفية تأسيس (الشركات) وتشغيلها وهنا كان هذا الشريك المناسب الذي يقوم بإكمال نصف ستيفن الضائع.

بدأ الصديقان تكوين فريق عمل لم يتعدَّ 10 أشخاص يعتمد على البحث عن أي معلومات تخص السفر في كل مكان وتصنيفها وترتيبها، وقد كان ذلك في البداية يغطي فقط الولايات المتحدة الأمريكية، والقارة الأمريكية وبعد انتشار الموقع توسع ليشمل العالم، مع العلم أن هناك مواقع متخصصة لكل بلد تقريباً، وقد اعتمد فريق العمل على العمل اليدوي للتصنيف والتجميع وقراءة التعليقات والتقييمات في المجلات والجرائد والكتب وكل ما تقع عليه أيديهم حول السياحة والسفر والأماكن السياحية، ووفروا قاعدة بيانات أساسية يمكن الانطلاق منها، وبهذا كان الانطلاق الرسمي في بدايات عام 2000.

خلال العامين الأولين من نشر الموقع كان الفريق مازال يعتمد على العمل اليدوي لإدخال الصبغة البشرية على كل ما يتم اختياره من معلومات بدلاً من الاعتماد على الآلات التي حاولوا فيها بضع مرات، ولم تعجبهم نتائجها، وخلال هذين العامين كان كل من يعرف بطريقتهم هذه يسخر منهم، ويطلب منهم أن يتوقفوا؛ لأنهم لن يتمكنوا من التقدم بهذه الطريقة، إلا أنهم فعلاً وخلال العامين حصلوا على الأساس الذي جعلهم المرجع الأول والوحيد تقريباً في هذا المجال، ولكن وكأي رجال أعمال مبادرين واجهوا الشبح الأعظم ألا وهو نقص السيولة المادية، وعدم تمكنهم من إكمال الإنفاق على المشروع، وعندها قاموا بعمل تجربة للإعلان في الموقع، وقاموا بقياسها، فلم تعجبهم نتائجها، ومع ذلك قاموا بالاتفاق مع بضع شركات إعلانات تهتم بشريحة المسافرين، وقاموا بوضع الإعلانات وبعد بضعة أشهر لم تتعدَّ عوائد الإعلانات بضع مئات من الدولارات فقط.

في هذه المرحلة زوار الموقع يتزايدون، وفريق العمل يقوم بالتطوير والمتابعة ومراجعة ما يقوم الزوار بإضافته وتصنيفه وفهرسته، وأصحاب الشركة يفكرون في كيفية الخروج من هذا المأزق المالي، الذي سوف يتسبب في

إغلاق الموقع، وهم في خضم ذلك اقترح أحد أفراد الفريق أن يتم مخاطبة المواقع السياحية الكبرى للإعلان عنها داخل الموقع، وقد وقع الاختيار على أكبر موقع على الإنترنت يقدم خدمات الحجز على خطوط الطيران والفنادق وشركات تأجير السيارات، وكان في وقتها موقع (EXPEDIA) مازال الموقع الأفضل حتى الآن، وعندما عرض ستيفن الفكرة على مديري موقع (EXPEDIA) كان ردهم: «من أنتم ؟ نحن لم نسمع عنكم من قبل» ومع هذا طلبوا من ستيفن أن يثبت جدوى الإعلان في موقعه وبعد ذلك يتم الاتفاق فيما بينهم.

قام ستيفن بتوفير (كود توثيق) للإعلانات التي توصل إلى موقع (EXPEDIA) عن طريق موقعه، وقام بعمل تعديل بسيط على الإعلانات، بحيث يقوم بإظهار إعلانات لخدمات موقع (EXPEDIA) بما تخص المحتوى الذي يبحث فيه الزائر، على سبيل المثال لو زرت موقع (TRIP ADVISOR) وبحثت عن (مكة المكرمة) فسوف يظهرون إعلانات من موقع (EXPEDIA) لفنادق في (مكة المكرمة) وعندها لربما ضغطت على هذا الإعلان، وبعد قياس النسبة كانت (10 %) تقريباً من الزوار استعانوا واشتروا من خدمات موقع (EXPEDIA) من خلال هذا الرابط، وخلال فترة شهر واحد فقط، الذي كان بهدف إثبات وجهة نظر ستيفن لأصحاب موقع (EXPEDIA).

بعد انقضاء هذا الشهر ومراجعة النتائج قرر موقع (EXPEDIA) شراء المزيد من الضغطات الإعلانية على موقع (TRIP ADVISOR) وبعد انقضاء بضعة أشهر تطورت الاتفاقية لتكون مفتوحة بعدد لا نهائي من النقرات، ويتم محاسبة موقع (EXPEDIA) على هذه النقرات في نهاية كل شهر، وقد كان هذا كفيلاً بأن يجلب دخلاً شبه دائم للموقع تطور من 10 آلاف دولار إلى 60 ألف دولار شهريّاً بعد مدة قصيرة، وبهذا كان الموقع يغطي مصاريفه وفي الوقت نفسه يجني المزيد من الأرباح، وخصوصاً أنه تم تطبيق هذه الإستراتجية مع مواقع عدة تقدم خدمات شبيهة تهمّ المسافرين.

عام 2004 استحوذت إحدى شركات استثمار رأس المال الجريء على الشركة، وكان الاتفاق منذ البداية على أن يبقى فريق العمل كما هو، ويبقى ستفين رئيساً لهذه الشركة ويداومون على ما يقومون به دون تدخل من هذه الشركة الجديدة، فهي شركة مستثمرة فقط ويهمها أن تعلم ما هي الخطط، وما الذي سوف يؤدي إلى المزيد من الأرباح فقط، وهذا هو المهم.

مما يشتهر به ستيفن أنه لا يملك سكرتيراً شخصيّاً أو مساعداً خاصّاً، فعندما سُئل عن سبب ذلك قال: «ليس لي حاجة بسكرتير شخصي، فأستطيع أن أقوم بترتيب عطلتي بنفسي عن طريق الاستعانة بالموقع وأستطيع أن أرد

على هاتفي بنفسي» وعندما شرح بشكل أكبر قال: «نحن لا نقوم بتوظيف أي أحد إلا إذا كنا في حاجة حقيقية له» ومن الجدير بالذكر اعتراف ستيفن بأن فريق عمله وخلال سنوات عملهم الأولى كانوا يعملون بجد مضاعف بضع مرات عن هذه الأيام، مع العلم أن عدد الموظفين حاليّاً يتعدى 500 موظف، ومازال اعتماد الشركة في المقام الأول على نموذج الدخل من الإعلانات بالموقع.

وفي أيار/مايو 2007 حصل موقع TRIPADVISOR على أذكى مشغل لوسائط السفر، وفي شباط/فبراير 2008 استحوذ موقع TRIPADVISOR على HOLIDAY WATCHDOG، وهو موقع للسفر في المملكة المتحدة، وفي تموز/يوليو 2008، حصل على TRIPADVISOR VIRTUALTOURIST، وهو موقع للسفر مع أكثر من مليون عضو.

في تموز/يوليو 2008 استحوذ موقع TRIPADVISOR على حصة أغلبية فيFLIPKEY.COM، وهو موقع للإجازات، والإيجار، وفي تشرين الأول/أكتوبر 2009، تم شراء موقع السفر TRIPADVISOR KUXUN.CN في الصين ثاني أكبر مستهلك لموقع الفنادق والطيران ومحرك البحث.

في نيسان/إبريل 2009 أطلق موقعه الرسمي TRIPADVISOR في الصين لخدمة أكثر من 20.000 من الفنادق والمطاعم ووُضِعت معلومات وتعليقات للعملاء ليصبح واحداً من أكبر مواقع السفر.

وفي حزيران/يونيو 2013، استحوذ موقع TRIPADVISOR على GATEGURU ومقره مدينة نيويورك.

عام 2005 حصل ستيفن كوفر على جائزة إرنست ويونغ، وحصل على براءات عدة في اختراع البرمجيات، وتحدث في عشرات المؤتمرات عن السفر ذات التقنية العالية في جميع أنحاء العالم.

موقع TRIPADVISOR هو أكبر شبكة اجتماعية في العالم للسفر بأكثر من 100 مليون مسافر بعد استخدامها.



24

أندرو ماسون

مؤسس غروبون





أندرو ماسون

عام 2008 بعدما أسَّس الشاب أندرو ماسون موقعاً إلكترونيّاً في مدينة شيكاغو يعرض فيه أفضل الصفقات والعروض ليوم واحد، وبعدها كرّت السبحة، وبدأ ينتشر حتى وصل إلى أكثر من 150 سوقاً في شمال أمريكا و 100 سوق في أوروبا، وآسيا، وجنوب أمريكا مع 35 مليون مستخدم يتابعون الصفقات اليومية على الموقع.

ووصلت العوائد السنوية إلى 313 مليون دولار، وشركة يعمل بها أكثر من

سبعة آلاف موظف وقيمة سوقية وصلت إلى 14 مليار دولار من دون أن يبيع أي شيء! غروبون من أقوى الشركات الناشئة الحديثة على الإنترنت.

الاسم مشتق من كلمتي GROUP وCOUPON وهو يعبر تماماً عن فكرة الموقع قسيمة (كوبون المجموعات)، إنها صفقة وعرض خاص مدتها يوم واحد فقط، أُسِّس الموقع في تشرين الثاني/نوفمبر 2008 وأول سوق دخله كان شيكاغو وفيه مقره الرئيس، ثم ما لبث أن انتشر في ولايات أمريكية وكندية أخرى .. حتى وصل إلى أكثر من 150 سوقاً في شمال أمريكا و100 سوق في أوروبا، وآسيا، وجنوب أمريكا. 35 مليون مستخدم يتابعون الصفقات اليومية على الموقع.

ولد أندرو ماسون في شيكاغو، الولايات المتحدة عام 1984 وبعدما تخرج في ثانوية MT. LEBANON HIGH SCHOOL وهو في الـ15 من عمره بدأ أول مشروع تجاري له بخدمة تسليم تدعى BAGEL EXPRESS ثم بعدما تخرج في جامعة تورث ويسترن عام 2003 عمل في تصميم المواقع الإلكترونية مع المبادر الأمريكي ERIC LEFKOFSKY. ثم قرر بعدها إنشاء مشروعه الخاص، وكانت ولادة موقع GROUPON عام 2008.

نشأت فكرة الموقع من أندرو ماسون ANDREW MASON وفيما بعد حصلت الفكرة على انتباه ERIC LEFKOFSKY الذي قدم تمويلاً أوليّاً بمقدار مليون دولار لتطوير الفكرة.

في نيسان/إبريل 2010 أصبحت قيمة الشركة أكثر من مليار دولار.

استقل GROUPON عن موقع الشركة الأم THE POINT في تشرين الثاني/نوفمبر 2008 وكانت الصفقة الأولى التي جرت على الموقع هي (طلبية) بيتزا بنصف السعر للطابق الأول من المبنى الذي تقطن فيه الشركة.

انتشر منافسو الموقع عالميّاً وكلهم يعملون بنفس الفكرة، وبعدها استحوذ غروبون على أقوى المنافسين في أوروبا، وكان MYCITYDEAL وأمريكا CLANDESCUENTO وحتى سنغافورة BEECONOMIC.COM واليابان QPOD.JP وروسيا DARBERRY.RU وتوسعت حملة استحواذات غروبون لتشمل الهند وهونغ كونغ والفلبين وتايوان وماليزيا.

تقوم فكرة الموقع على مبدأ بسيط، يحدد عرضاً خاصّاً مدته يوم واحد فقط وبتخفيض كبير جدّاً يصل حتى نصف السعر، ولكن بشرط قبول عدد معين من هذه الصفقة والتسجيل عليها، ما إن يصل العدد إلى الرقم المحدد من قبل

الموقع، حتى تتنفذ الصفقة، ويستفيد الجميع من هذا الخصم.. وإن لم يشترك بالصفقة العدد الأدنى المطلوب فلن تتنفذ.. إذن إنها فكرة حسم كمية يعرفها جميع من يعمل بالتجارة والمحاسبين، وهذا يخفض أخطار تجار التجزئة؛ لأنه يضمن لهم شراء كمية كبيرة نسبيّاً.

يجمع غروبون معلومات شخصية عن نيات الزبائن واهتماماتهم، ثم يتواصل عبر البريد مع الزبائن الذين يتناسبون مع عرض اليوم، ونجحت غروبون في اختراق الأسواق عبر إرسالها موظفين يقومون بالأبحاث المحلية حول بيئات كل سوق تريد أن تدخله، ليتعرفوا إليها عن قرب، ثم يشرحون فكرة العمل للشركات المحلية، واستفادت من مواقع التواصل الاجتماعي لينشر الأشخاص الفكرة، ويقنعوا أصدقاءهم ومعارفهم بالدخول إلى الصفقة، حتى تتم ويستفيد الجميع.

كل ما تقوم به غروبون هو إقناع صاحب شركة بتقديم عرض حصري ومُغْرٍ، ومن ثم تجمع عدد كافٍ من المشتريين المؤكدين، وتقوم بتسلّم المال منهم، ويتم إعطاؤهم كوبونات يتم طباعتها واستخدامها للحصول على العرض.

من المشكلات المحتملة التي يمكن أن تواجه هذا النموذج الربحي لغروبون على سبيل المثال أن الصفقات الناجحة المنفذة من الممكن أن تغرق المشروعات الصغيرة بالكثير الكثير من الزبائن ما يجعل أولئك الزبائن غير راضين تماماً عما حصلوا عليه أو أن المنتجات المعروضة أقل من الطلب الهائل، وذلك يوجد فجوة، حيث إن أحد تجار تجزئة صناعة الألبسة استطاع الاستجابة لـ445 ألف طلب في يوم واحد عبر فروعه الدولية، لكن أحد المقاهي في PORTLAND عانى «مشكلة» في عدد الزبائن الهائل مدة ثلاثة شهور حيث إنه باع ألف كوبون في يوم واحد.

يعتقد كثير من رجال الأعمال أن هذه الطريقة بتقديم حسومات مغرية سوف تجذب زبائن جدداً ما قد يحولهم إلى زبائن يدفعون سعراً كاملاً لمنتجات أخرى بدل من مجرد كونهم زبائن العروض الخاصة بالأسعار المخفضة.

يخدم غروبون 500 سوق في 44 بلداً حول العالم والأكبر يقع في دول، مثل: أمريكا، وفرنسا، وفنلندا، واليونان، وألمانيا، والبرازيل، وتايوان، وكندا، وإيطاليا، وأيرلندا، والهند، وبريطانيا، وبلجيكا، وهولندا، وتشيلي، وبيرو، والمكسيك، وتركيا، واليابان، وإسبانيا، والبرتغال، وبولندا، والإمارات العربية المتحدة، والأرجنتين، والسويد، وكوريا الجنوبية، وكولومبيا، والصين، وهونغ كونغ، وماليزيا، وسنغافورة، ورومانيا، والنرويج، وجنوب إفريقيا، وروسيا.

وأطلق الموقع تطبيقات للموبايل على جميع نظم التشغيل , WAP

ANDROID , BLACKBERRY, IPHONE AND WINDOWS PHONE 7 ليتمكن الأعضاء من إجراء الصفقات المربحة في أي مكان.

لبساطة تطبيق الفكرة ونجاحها الهائل مع غروبون .. أصبح عالميّاً يوجد أكثر من 500 موقع مشابه للفكرة منها 100 موقع فقط في الولايات المتحدة. ومع ذلك، فإن منافساً وحيداً كان الأقوى يدعى LIVINGSOCIAL ويتلقى تمويلاً من أمازون يقدر بـ 175 مليون دولار.

حاول العملاق جوجل شراء غروبون، ولكنهم رفضوا كل العروض المقدمة وآخرها كان ستة مليارات دولار، فحاول أيضاً إنشاء منافس خاص وسموه GOOGLE OFFERS وحاول الفيس بوك الدخول في هذا المجال من خلال تجربة برنامج شراء اجتماعي، وكان هذا تهديداً قويّاً لغروبون.

لكن موقع كوبون العربي قلد الفكرة، وطبقها عربيّاً مع أن غروبون يُوجد في المنطقة العربية عبر الإمارات، ولا يمكن اعتباره منافساً حقيقيّاً.

كان تمويل غروبون من استثمار كل من NEW ENTERPRISE ASSOCIATES, ERIC LEFKOFSKY وBRAD KEYWELL في غروبون وفي نيسان/إبريل 2010 ضخت شركة DIGITAL SKY TECHNOLOGIE الروسية تمويلاً ليرتفع رأس مال الشركة إلى 135 مليون دولار، و في حزيران/يونيو 2011 طرحت الشركة للاكتتاب العام لتدخل البورصة.

منذ بداية 2010 وحتى بداية 2011 نمت عائدات غروبون الشهرية من 11 مليون دولار حتى 89 مليون دولار. وبلغت العائدات الإجمالية في 2011 مبلغ 460 مليون دولار من السوق الأمريكية فقط.

صدرت شائعات أن ياهو ينوي الاستحواذ على غروبون بمبلغ 3 مليارات دولار، لكن جوجل دفعت تقريباً ضعف المبلغ للاستحواذ أيضاً، لكن غروبون رفضت تلك العروض.

يوجد مواقع عربية عدة شبيهة بهذا الموقع، مثل موقع شيل .كوم ويبيله وموقع كوبون العربي.

GROUPON

25

كيفين سيستروم
ومايكل كرايغر

مؤسسا





كيفين سيستروم



مايكل كرايغر

تطبيق الانستغرام هو تطبيق لتبادل الصور، وتقاسم الفيديو على شبكة الانستغرام أو على الشبكات الاجتماعية، مثل الفيس بوك، وتويتر، وفليكر.

وهناك سمة مميزة هي أن حدود الصور شكل مربع، على غرار كاميرات كوداك INSTAMATIC وصور بولارويد، وعلى النقيض من نسبة الارتفاع 16:9 التي تستخدم عادة من قبل كاميرات الهاتف المحمول. ويبلغ حجم التطبيق 14 MB.

العودة إلى البداية، إلى كل من الشاب الأمريكي كيفين سيستروم والبرازيلي مايكل كرايغر من سان باولو.

ولد البرازيلي مايكل كرايغر MIKE KRIEGER في 4 آذار/مارس 1986 في مدينة ساو باولو البرازيلية، حيث عشق عالم برمجة الألعاب صغيراً، ما جعله يقرر عـا م 2004 الانتقال إلى كاليفورنيا في الولايات المتحدة للالتحاق بجامعة ستانفورد العريقة، حيث التقى الشاب الأمريكي كيفين سيستروم الطالب في الجامعة نفسها ونشأت بينهما صداقة قوية نتيجة لحبهما لعلوم البرمجة والحاسوب، حيث أطلقا معاً عام 2010 موقع إنستغرام INSTAGRAM.

ولد كيفين سيستروم KEVIN SYSTROM في 30 كانون الأول/ديسمبر 1983. وفي آذار/مارس 2010 حصل خريج جامعة ستانفورد كيفين سيستروم على تمويل أولي بمبلغ 500 ألف دولار من BASELINE VENTURES و ANDREESSEN HOROWITZ بينما كان يعمل على تطبيق للتواصل

الاجتماعي بالاعتماد على الموقع الجغرافي، كما هو الحال في FOURSQUARE لكن مع ميزة مشاركة الصورة، وكان اسمه BURBN.

بعد إطلاق التطبيق لم يكتب له النجاح، واستخدمه فقط بعض الأشخاص من معارف كيفين وأصدقائه، ووصفوه بأنه مجرد فكرة فاشلة أخرى.

في تموز/يوليو 2010 قام كل من كيفين ومايكل كرايغر الذي درس أيضاً في ستانفورد بالبدء بالعمل على تصميم تطبيق لمشاركة الصور.

أراد الاثنان صنع شيء وحيد جيد والتركيز عليه، ونظرا إلى مجال الصور، فوجدا أن مشاركة الصور على فيس بوك أو فليكر أو غيرهما من المواقع عملية يصعب القيام بها عبر الهواتف المحمولة. واستغرق الأمر فقط شهرين للعمل وإطلاق أول نسخة.

وأُطلق تطبيق إنستغرام في إصداره الأول يوم 6 تشرين الأول/أكتوبر2010 على متجر أبل لهواتف آيفون وبالمجان، واستمرت إضافة كثير من المزايا والتحسينات على التطبيق حتى أصبح لشركة إنستغرام مليون مستخدم لتطبيقها قبل نهاية عام 2010، ويبلغ عدد العاملين فيه 30 موظفاً.

وفي شهر نيسان/فبراير 2011 بلغ عدد المستخدمين 1.75 مليون، يشاركون أكثر من 290 ألف صورة بشكل يومي. في شهر تموز/يوليو 2011 بلغ عدد المستخدمين 6 ملايين شاركوا أكثر من 100 مليون صورة. في ذكرى مرور عام على إطلاق التطبيق، في تشرين الأول/أكتوبر 2011 كان عدد المستخدمين الجدد المسجلين في اليوم الواحد يبلغ 50 ألف مستخدم يوميّاً. وفي كانون الثاني/يناير 2012 بلغ عدد المستخدمين لهذا التطبيق 15 مليون مستخدم، وبلغ عدد الصور المشاركة في الثانية الواحدة 60 صورة!

في البداية كان دعم إنستغرام على الآي فون، والآي باد، والآي بود تاتش، وفي نيسان/إبريل 2012 أضاف إنستغرام دعماً لمنصة الأندوريد (ANDROID 2.2 أو أعلى، ويتم توزيعه عبر متجر آيتونز وجوجل بلاي.

وقبل صدور خبر شراء فيس بوك، أعلنت إنستغرام أن عدد مستخدمي تطبيقها بلغ 30 مليون مستخدم. قبلها وتحديداً في 3 نيسان/إبريل 2012، أطلقت الشركة نسخة من التطبيق لهواتف ومنصات أندرويد، وخلال أقل من 12 ساعة بلغ عدد مرات تنزيل التطبيق مليون مرة! وفي 12 نيسان/إبريل 2012، اشترت فيس بوك هذه الشركة الصاروخية بصفقة بلغت مليار دولار نقداً، وكذلك في الأسهم مع التعهد بتركها تعمل دون تدخل في إدارتها.

كانت الصفقة تتميز بأنها كانت مصدراً لضجة حتى قبل الكشف عنها، وكذلك فإن مبلغ الصفقة يتناقض مع ما دفعته ياهو لشراء موقع فليكر عام 2005 الذي كان 35 مليون دولار، والذي جعل موقع فليكر على قائمة الـ 50 موقعاً الأكثر زيارة حول العالم.

يقوم موقع إنستغرام على فكرة بسيطة، تثبيت تطبيق سهل وبسيط على هاتفك، تشغل هذا التطبيق وتلتقط صورة ما، ثم تكتب سطراً (أو لا تكتب) لشرح خلفيات هذه الصورة، ثم ترسل الصورة للشبكات الاجتماعية الشهيرة مثل فيس بوك وتويتر، وترسلها إلى شركة إنستغرام لترفعها على خوادمها؛ حتى يستطيع أصدقاؤك وعبر الشبكات الاجتماعية أن يشاهدوا هذه الصورة، وكذلك داخل شبكة إنستغرام نفسها. ببساطة شديدة، إذا كان موقع تويتر وسيلة لتبادل الكلمات فقط، فهذا التطبيق وسيلة لتبادل الصور مع بعض الكلمات.

وقد حافظ مؤسسو إنستغرام على فريق صغير وذكي من المهندسين، وتأخروا ببناء شركتهم بوصفه كياناً متكاملاً، وهذه إحدى دعائم النجاح. استمر المهندسون في تطوير مقاييس الأداء الخاصة بهم، واستمروا في متابعتها، فمثلاً عليهم أن يعرفون كم شخصاً انضم للخدمة هذا الشهر، وهل لا يزالون يستخدمون التطبيق؟. لم يرغبوا في إنستغرام أن يكون معدل تسجيل الأعضاء الجدد عالياً فحسب، إنما أرادوا أن يصبح إنستغرام جزءاً من حياة أولئك الناس، ويستمروا في استخدامه دوماً.

التشابه مع فكرة تويتر لا يقف عند هذا الحد، فسعر هذا التطبيق صفر كبير، ما يعني أنه لا يملك وسيلة أو نموذجاً للتربح، تماماً مثلما كان حال تويتر وتغريداته قبل أن يبدأ في بيع الإعلانات وتغريدات المستخدمين. أضف إلى كل هذا، دخول مؤسس تويتر، جاك دورسي، بماله لتمويل إنستغرام ضمن باقة من مشاهير تمويل المشروعات الناشئة.

وهناك في الإنستغرام مشروع هاشتاغ عطلة نهاية الأسبوع، وهو عبارة عن سلسلة تضم موضوعات معينة يختارها فريق إنستغرام، ويأتي في نهاية الأسبوع كل يوم جمعة؛ لإضافة الصور الإبداعية وفقاً للموضوع.

وعلى الرغم من أن تويتر تقدمت كثيراً بعروض لشراء الشركة الفتية إلا أنها كانت من نصيب العملاق الاجتماعي فيس بوك الذي رأى فيها منافساً قويّاً على المدى البعيد، حيث رأت أن الملايين المتزايدة من المستخدمين تبرر هذا السعر. إذا كان هناك 30 مليون مستخدم من هواتف آيفون، فأقل تقدير سيكون 10 أو 15 مليون مستخدم مثلهم على أندرويد، وعلى أساس توقع استمرار هذه الزيادة

المطردة، فقبل نهاية هذا العام رقم مثل 100 مليون مستخدم لن يكون مستغرباً عند تحقيقه. وإذا تم الافتراض أنه بعد عام من الآن بلغ عدد المستخدمين 200 مليون، فسيكون هناك حتماً أكثر من راغب في الشراء وبأكثر من مليار دولار إذاً، فهذه ضربة حظ للمبادر الملياري ومؤسس موقع فيس بوك على المدى البعيد.

في كانون الأول/ديسمبر عام 2010، حصل التطبيق على مليون مستخدم، وبعد سنة، أي عام 2011 حصل التطبيق على زيادة 500 % من المستخدمين ليصل العدد إلى 5 ملايين مستخدم، وفي السنة الثالثة للتطبيق تضاعف العدد، خصوصاً مع إطلاق التطبيق لمنصة ANDROID ليتخطى عدد المستخدمين 30 مليون مستخدم. وفي تموز/يوليو عام 2011، رفع مستخدمو التطبيق 100 مليون صورة، وفي شهر آب/أغسطس من العام نفسه وصل عدد الصور المرفوعة إلى 150 مليون صورة، أي خلال شهر واحد.

وفي أيار/مايو من عام 2012، تم الإعلان عما يأتي:

- في كل ثانية، يتم إضافة 58 صورة جديدة.
- وفي الثانية الواحدة كذلك، تحصل الشبكة على مستخدم جديد.
- تخطى التطبيق حاجز المليار صورة مرفوعة منذ أن تم افتتاحه.

ولمن لا يزالون يجهلون موقع INSTAGRAM عليهم بزيارته والتعرف إليه، فهو الشيء المفضل القادم في عام 2012.

في 27 شباط/فبراير 2013، أعلنت إنستغرام أن لديها 100 مليون مستخدم نشط، وذلك بعد سنتين ونصف من بداية إطلاقه في تشرين الأول/أكتوبر 2010، وكانت هذه الزيادة قدرها نحو 10 ملايين مستخدم فيما يزيد قليلاً في الساعة مدة شهر.


Insta
Instagram

26

كيفن روز

مؤسس





كيفن روز

المذيع كيفين روز الأكثر مثالية بين المذيعين ومستخدمي الإنترنت الذي أثر بشكل كبير في مستخدمي موقع DIGG وفي متابعي برامجه التلفزيونية.

شارك كيفن في تأسيس POWNCE و3 REVISION وشعبية DIGG.COM.

ولد كيفن روز في 21 شباط/فبراير 1977 في كاليفورنيا. هو رجل أعمال، ومعروف بوصفه مذيعاً على الهواء مباشرة، من أهم البرامج التي قدمها في بداية حياته كان على قناة TECHTV والبرنامج الشهير THE SCREEN SAVERS.

كانت أول تجربة لكيفين روز مع الحاسب، عندما كان عمره 8 أعوام. عندها اشترى له والده باكرد بل. والآن بعد 20 عاماً أصبح هذا الطفل يملك موقعاً من أهم المواقع على المستوى العالمي ليصبح أحد أغنياء العالم من وراء استثمار قدره 1500 دولار.

عام 1993 درس في VO-TECH HIGH SCHOOL لتعلم الحاسوب والرسوم المتحركة. وبعد التخرج ذهب إلى جامعة UNIVERSITY OF NEVADA في لاس فيغاس، وتخصص في علوم الحاسوب. ولكنه توقف عام 1999 لمتابعة ما حصل في التسعينيات وثورة الإنترنت. عمل بعد هذا لقسم الطاقة في موقع NEVADA TEST SITE مستشاراً تقنيّاً. بعدها رحل إلى MONTREAL QUEBEC وعمل مع شركات عدة عن طريق CMGI.

أسس موقع DIGG في تشرين الثاني/نوفمبر 2004 حيث استأجر مبرمجاً كان يدفع له 12 دولاراً في الساعة. واشترى حق ملكية الموقع بـ 1200 دولار. وأكدت جميع المصادر على هذه النقطة بالذات أن كيفين لولا هذا المبرمج لما نجح في عمله، وأصبح مليونيراً.

ويُعدّ الموقع محطة للتصويت على أفضل الروابط وأكثرها شعبية.

بدأ الموقع رسميّاً في 5 كانون الأول/ديسمبر 2004 في نسخة الباتا، ويجمع بين SOCIAL BOOKMARKING , BLOGGING و RSS.

كان دافيد براغير، وهو صديق كيفن روز قرر تسمية الموقع IGGNATION ولكن كيفن كان يريد اسماً أسهل وأبسط؛ لأن المستخدمين كل ما كان عليهم فعله هو (DIG)، ولكن سمي الموقع (DIGG) بدلاً من (DIG) لأن نطاق (DIG) كان محجوزاً مسبقاً من قبل مجموعة الإنترنت والت ديزني WALT DISNEY INTERNET GROUP. أما نطاق (DIGGNATION) فاستخدم عنواناً لبودكاست أسبوعي من كيفن وأليكس لمناقشة أهم المقالات والأخبار على موقع (ديغ).

التصميم الأول كان خالياً من الإعلانات، وصمم من قبل DAN RIES، بعد الشهرة بدأ الموقع بإدراج جوجل أدسنس.

وخلال 18 شهراً أصبح موقع DIGG من أكبر المواقع العالمية، ووصلت قيمته إلى 60 مليون دولار، عندما بدأ كيفن روز في تأسيسه. والآن أصبحت قيمته 200 مليون دولار.

في أيار/مايو 2005 تم تحديث وترقية الموقع إلى النسخة 2.0. النسخة الجديدة كانت تدعم لائحة للأصدقاء، وإمكانية ضرب الخبر من دون التحويل لصفحة (SUCCESS) ناجحة وواجهة جديدة صممت من قبل شركة SILVERORANGE.

وفي حزيران/يونيو 2006 تمت الترقية للنسخة الثالثة لديغ، والموقع أصبح مع أقسام للتكنولوجيا، العلوم، والعالم، والأعمال، وفيديو، وترفيه، وألعاب، وأيضاً قسم مدمج فيه جميع الأقسام الفرعية.

نما (ديغ) بشكل كبير جدّاً وأحياناً كان الموقع يتوقف تماماً من كثرة الزوار، وسميت هذه الظاهرة (DIGG EFFECT) من قبل بعضهم ومن قبل آخرين (DUGG TO DEATH).

منذ تموز/ يوليو 2005 بدأ روز مع زميله المذيع في البرنامج الذي كان يعمل فيه ALEX ALBRECHT بإطلاق كل أسبوع بودكاست عن طريق DIGGNATION (جزء من موقع ريفجون 3) وتلخيص ما يتم نشره على موقع ديغ من قبل المستخدمين.

وفي آب/أغسطس 2007 تطور موقع (ديغ) لما نعرفه الآن، وأصبح الموقع يزار على الأقل من قبل 236 مليون زائر سنويّاً بحسب إحصائيات COMPETE.COM.

في هذه الأثناء بدأت الاستثمارات تنهال عليه، وتسلّم الموقع بعد عام ونصف من انطلاقه تقريباً 2.8 مليون دولار من MARC، OMIDYAR NETWORK ANDREESSEN وGREYLOCK PARTNERS وحالياً كيفن روز يملك من 30 إلى 40 % من الموقع.

وما يُعرف عن روز أنه قام بافتتاح المواقع:

POWNCE، REVISION3 والموقع الشهير المعروف للأخبار الاجتماعية والتفضيلية SOCIAL-BOOKMARKING WEBSITE موقع DIGG.

فعندما افتتح روز موقع DIGGNATION أفاد بأنه سيفتح موقعاً آخر، وفعلاً مع DANIEL BURKA LEAH CULVER و SHAWN ALLEN تم إطلاق الموقع

الجديد في 27 تموز/يوليو 2007. وهو موقع للشبكات الاجتماعية والتدوين المصغرة. وهو لتبادل الرسائل والملفات والوصلات بين الأصدقاء.

في تموز/يوليو 2012 تم بيع موقع DIGG.COM للأخبار الاجتماعية إلى ثلاث مشترين منفصلين. في حين أن كل الشركة - بما في ذلك فريق إدارة الموقع وعدد من براءات الاختراع - بيعت بما يعادل 15 مليون دولار، النطاق الفعلي وحركة التصفح (TRAFFIC) تم بيعها لشركة BETAWORKS بـ 500 ألف دولار.

يُذكر أن جوجل في 2008 كانت في المراحل الأخيرة من المفاوضات مع موقع DIGG.COM، لشرائه بمبلغ 200 مليون دولار أمريكي. لكن الصفقة لم تتم.

الموقع كان في مرحلة الباتا مدة عام كامل، وكان ممكن الاشتراك عن طريق الدعوات، والطلب كان عالياً عليها حتى تم بيعه على موقع أي باي والإطلاق الفعلي كان في 22 كانون الثاني/يناير 2008.

في آب/أغسطس 2012 قامت شركة BETAWORKS بإعادة هيلكة الموقع بشكل كامل، ليخدم التطور المتسارع فى عالم الويب..

وصرّحت الشركة المالكة له بأنه سيكون مميزاً، ويدعم الصور بالدرجة الأولى، ولن يحتوى على أي إعلانات تجارية تثير ضجر المستخدمين.

التغييرات التى طرأت على الموقع شملت جميع الصفحات والأقسام، وقُسِّم الموقع إلى أخبار أعلى تصويتاً، وأخبار شعبية، وأخبار حديثة. أما بالنسبة إلى نظام التصويت، الذي يُعدّ أساس عمل الموقع والذي اكتسب شهرته من خلاله، فقد قالت الشركة المالكة: إن المستخدمين سيستمرون فى التصويت على الأخبار بنفس الكيفية، ولكن بأسلوب وشكل أفضل، إضافة إلى إمكانية مشاركة الأخبار على فيس بوك وتويتر ووسائل التواصل الإجتماعي.



27

جاك ما

أو (ما–يون)

مؤسس





جاك ما

«نحن نريد أن نكون من بين الخمسة العمالقة في الإنترنت - هذه هي رؤيتنا».

علي بابا هو أحد مواقع الإنترنت الرائدة في مجال الأعمال التجارية في العالم، أسسه معلم لغة إنكليزية صيني عام 1999، ويستخدمه أكثر من 69

مليون مستخدم مسجل من أكثر من 240 دولة ومنطقة. كانت بداية الموقع في شكل (قوائم) تضم صغار المصنعين الصينيين ومقتنصي الصفقات الدولية، وها هو اليوم يحظى بثاني أكبر اكتتاب عام أولي في تاريخ شركات الإنترنت، حيث حقق 1.7 مليار دولار عام 2007.

الشاب ذو الجنسية الصينية (ما – يون) أو (جاك ما) ذو 42 عاماً أنشأ موقعاً من أكبر المواقع الإلكترونية، واجتذب إليه عملاق التقنية (ياهو) لشراء 40 % من شركته الخاصة بمليون دولار، وفي المقابل أصبحت ياهو الصين ملكاً لمجموعة علي بابا. رفع اسم بلده، وأصبح الجميع يتحدث عنه.

حين افتتح الموقع في عمر 30 عاماً لم يكن لديه أي معلومات عن الكمبيوتر أو الإنترنت أو البرمجة، ومع هذا حقق نجاحاً هائلاً بإصراره وهدفه بأن تكون الصين بلداً متقدماً ومتطوراً.

ولد في الصين في شهر تشرين الثاني/نوفمبر 1964 بمحافظة ZHEJIANG بلدة HANGZHOU.

أصر الطفل الصيني الفقير جاك ما على تعلم الإنكليزية، ولذا حرص على مدى ثماني سنوات لاحقة على أن يركب دراجته الصغيرة مدة 40 دقيقة في صباح كل يوم، صحواً أو مطيراً، ويهرع بها إلى فندق قرب مدينة هانجـزو، التي تقع على بعد 100 ميل من جنوب مدينة شنغهاي. كان الفندق يعجّ بالسياح القادمين للتعرف إلى التنين الصيني الناهض من سباته؛ لذا سعدوا بتلقي خدمات فتى صيني يعرف المنطقة جيداً، ويريد أن يتعلم اللغة الإنجليزية في المقابل. هذه السنوات الثمانية كان لها عظيم الأثر فى طريقة تفكير جاك فيما بعد، إذ جعلته عالمي النزعة والتفكير.

هذه السنوات نتج عنها صداقات كثيرة، أهمها مع عائلة أسترالية دعت جاك لزيارتها في أستراليا في صيف عام 1985، حيث أمضى جاك 31 يوماً غيرت مجرى حياته، إذ إنها كانت المرة الأولى التي يخرج فيها خارج بلده الصين، حيث تعلم في مدرسته أن الصين هي أغنى بلد في العالم، وأن أهلها أسعد شعوب الأرض. بالطبع، تغير كل هذا حين خرج من مطار الوصول، لتتغير طريقة تفكيره حتى اليوم.

على الرغم من رسوبه في الاختبار المؤهل لدخول الجامعة مرتين، لكنه في الثالثة تأهل لدخول أسوأ جامعة من حيث المستوى في مدينته (جامعة معلمي هانجـزو)، وقد درس ليصبح مدرس لغة إنجليزية ثانويّاً. عند تخرجه عام 1988، وقع الاختيار عليه من بين 500 خريج ليدّرس في الجامعة، وكان راتبه

الشهري يتراوح ما بين 12 إلى 15 دولاراً وقتها. كانت أمنية جاك أن يتخرج ويلتحق بالعمل في فندق أو ما شابهه، وقد تقدم لوظائف عدة، دون جدوى، حتى إنه تقدم ليعمل سكرتير المدير العام لمحال كنتاكي، دونما فائدة.

في أثناء تدريسه في الجامعة على مر خمس سنوات، أسس شركة ترجمة في هانجزو، وقضى عاماً بأكمله في محاولة بيع أدوية للأطباء وللمستشفيات. لكن عام 1995 سافر إلى الولايات المتحدة الأمريكية مترجماً لشركة صينية أرادت الدخول في شراكة مع شريك أمريكي، وكان لها ديون مستحقة عليه، لكن حين ذهب جاك إلى الأخير في مسكنه، حبسه الرجل هناك مدة يومين تحت تهديد السلاح، ولم يَنْجُ جاك من هذا الفخ سوى عبر مجاراة رجل الأعمال هذا، والاتفاق معه على أن يصبح جاك شريكه الصيني في الصين، وأن يؤسس شركة إنترنت فور عودته إلى بلده، وبالطبع لم تتحقق أي من هذه الاتفاقات المعقودة تحت تهديد السلاح.

بعدما خرج جاك من هذه المحنة، وسافر إلى سياتل حيث أصدقاء له، وبعدما قص لهم ما حدث، تعرف هناك على يد صديق له إلى شبكة الإنترنت أول مرة، وجرب البحث في موقع ياهو أول مرة في حياته، ولاحظ قلة أو ندرة أي معلومات عن بلده الصين.

جرب جاك بالتعاون مع صديقه، تصميم موقع بسيط لشركة الترجمة الخاصة به. جاء التصميم قبيحاً، لكن بعد الانتهاء منه ورفعه في تمام الساعة التاسعة صباحاً، وبحلول الخامسة مساء، كان جاك قد تلقى خمس رسائل بريدية بخصوص شركته. هذه السرعة نبهت جاك إلى هذا المنجم الخصب الذي ينتظر من يستغله.

بعد عودة جاك، تحقق له أن أعجبته الفكرة، لقد وجد أن هناك ثغرة في الصين يجب ملؤها.

استقال من وظيفته، واقترض من أقاربه ما قيمته ألفان من الدولارات لتأسيس شركة إنترنت لتصميم موقع يسد هذا النقص المعلوماتي الشديد، وقام ببناء موقع للصفحات الصفراء الصينية، ووضع فيها عناوين هواتف الشركات وأرقامها.

وسمى الموقع صفحات الصين أو CHINESE YELLOW PAGES في شهر نيسان/إبريل من عام 1995 كان هذا الموقع من أول المواقع في الصين. حينها كان جاك جاهلاً بكل ما له علاقة بالكمبيوتر أو البريد الإلكتروني، وحتى ذلك الحين لم يكن قد لمس لوحة مفاتيح على الإطلاق، وهو يصف نفسه وقتها

بالأعمى الذي يركب على ظهر نمر أعمى بدوره. بدأ جاك في تصميم مواقع إنترنت للشركات الصينية.

كان منافس جاك شركة الاتصالات الصينية الحكومية، وقد تنافس معها قرابة عام، حتى عرض مديرها العام استثمار مبلغ 185 ألف دولار في الشركة مع جاك، وكان هذا الكم من المال أكبر ما وقعت عليه عينا جاك في حياته. يا للأسف، فاق عدد أصوات الشريك الحكومي ذاك لجاك، ما جعل كثيراً من أفكار جاك تلقى حتفها رفضاً وبيروقراطية، حتى اضطر جاك إلى الاستقالة في نهاية الأمر.

تعلم جاك الدرس، ورفض الدخول من وقتها في شراكة تفقده حق الإدارة. بعدها قبل عرضاً للعمل في العاصمة بكين، حيث أدار مجموعة حكومية جديدة بغرض تنمية التجارة الإلكترونية الصينية. من خلال هذه الوظيفة، تعرف جاك إلى جيري يانغ، أحد مؤسسي موقع ياهو، خلال زيارة الأخير سور الصين العظيم. هذه المعرفة ظلت خامدة حتى جاء وقت الاستفادة منها.

كان حلم جاك أن يؤسس شركته الخاصة للتجارة الإلكترونية، ولذا في شهر شباط/فبراير من عام 1999 دعا 18 عاملاً في إدارته إلى شقته، وتحدث معهم مدة ساعتين عن رؤيته لشركته هذه، ليضع جميع الحضور أموالهم على طاولة النقاش، جامعين قرابة 60 ألف دولار لتأسيس موقع علي بابا.

لماذا اختار جاك هذا الاسم؟ لأنه أراد شركة عالمية، وأراد لها اسماً سهلاً، يمكن كتابته بسهولة، اسماً يقرنه الناس بجملة افتح يا سمسم، وهو شعار موقع علي بابا، الذي يفتح باب مغارة كنوز الصين المخفية، الكنوز التي تفوق تلك في قصة ألف ليلة وليلة، لكن الطريف أن جاك صمم شعار الموقع بنفسه!

يعزو جاك سبب استمرار شركة علي بابا على قيد الحياة على الرغم من البداية الصعبة إلى أسباب ثلاثة: لم يكن لديهم أي مال بعد التأسيس، لم يكن لديهم التقنية اللازمة، لم يكن لديهم أي خطة عمل. لكنهم حرصوا جيداً على أن يذهب كل دولار من رأس المال في المكان الصحيح الدقيق.

كان مقر عمل الشركة الناشئة في مسكن جاك، ولم ينتقلوا منها إلا بعد حصولهم على تمويل مالي قدره 5 ملايين دولار من مجموعة جولدمان ساشس الاستثمارية في نهاية عام 1999 ثم أعقبه التوسع اللاحق بعد حصولهم على التمويل الآتي (20 مليون دولار) عام 2000. كان نظام العمل 12 ساعة يوميّاً، 7 أيام في الأسبوع، بعيداً تماماً عن وسائل الإعلام، مدة ستة أشهر متواصلة.

يؤمن جاك بشيء راسخ: رؤية عالمية، ربح محلي، العميل أولاً. صمم جاك نموذج الربح الخاص بشركته (المقصود بذلك آلية التربح، ما الذي تقدمه لتحصل على مقابل مالي له). كان تركيز الشركة منصباً على مساعدة قطاع الأعمال الناشئة والصغيرة والمتوسطة على الربح، ويؤمن جاك بأن هذه الرؤية هي ما ضمنت لموقعه الاستمرار حتى اليوم، في حين ركزت المواقع المماثلة الأخرى على الشركات الكبرى لكسب المال.

لم تنسخ شركة علي بابا نموذج إدارة أعمال من أمريكا، مثلما فعل كثير من رجال الأعمال الصينيين المعتمدين على التجارة الإلكترونية، بل ركزت على جودة الخدمة، وعلى تحقيق هدف بسيط، (اضغط لتحصل على الخدمة، وإذا لم يتحقق ذلك الأمر)، كان جاك يراه هباء واجب المعالجة. رؤية جاك قائمة على تقديم خدمة جديدة مجاناً مدة ثلاث سنوات، يبدأ بعدها في تحصيل مقابل مالي لها، وخلال هذه الفترة، تفهم الشركة رغبات المستخدمين، وتتقن تقديم الخدمة.

يُطلق جاك على موقعه علي بابا موقع ألف غلطة وغلطة، فالتوسع جاء سريعاً للغاية، حتى جاء انفجار فقاعة مواقع انترنت عامي 2000 و 2001، الذي اضطرهم إلى تسريح بعض العاملين لديهم، حتى إنه عام 2002 كان المال المتبقي في أرصدة الشركة يكفيها فقط لتستمر في العمل مدة عام ونصف، وكان كثير من المشتركين في الموقع يستعملون خدماته مجاناً دون مقابل مالي، ولم يعرف فريق العمل كيف يحصل على المال. ليس هذا وحسب، فعام 2003 ضرب وباء فيروس سارس الصين وهونغ كونغ، وأصاب قطاع الأعمال في مقتل.

هذا الأمر دفع جاك للمجيء بمنتج يستطيع مصدرو الصين تقديمه بشكل يلبي احتياجات المشترين في أمريكا، موقع TAOBAO.COM للمزايدة الإلكترونية، على غرار موقع إي باي، الذي كان يدخل السوق الصينية بهدوء وقتها. في نهاية عام 2002 كان ربح علي بابا السنوي هو دولار واحد، لكن عاماً بعد عام تحسن الموقف كثيراً، حتى أصبح علي بابا اليوم من الشركات عالية الربحية، يقدم خدمة البريد الإلكتروني، ونظام دفع إلكتروني (علي باي)، ونظام مزايدة (تاو باو)، وسوقاً عالميّاً يجمع البائع والمشتري (علي بابا)، وموقعاً لتبادل إعلانات مواقع إنترنت الصينية (علي ماما)، وغير ذلك الكثير من الخدمات.

الدرس الذي تعلمه جاك من عثرات البداية الصعبة لموقع علي بابا هو ضرورة أن يكون لديه فريق عمل عنده رؤية وقيم والقدرة على الابتكار والإبداع. عندما تكون صغير الحجم، عليك أن تبقى منتبهاً ومركزاً على هدفك، وأن تعتمد

على عقلك لا قوتك، وإذا لم تستسلم، فما زال لديك الفرصة لتنجح.

على الرغم من ذلك، أدرك جاك أن عليه فعل شيء للحصول على المزيد من الزوار لموقع علي بابا، ولذا بدأ يبحث عن شريك قوي، شريك قوي لديه محرك بحث يضمن له توليد عدد كبير من الزيارات. ولذا في منتصف 2005 دخلت ياهو في شراكة مع علي بابا، في صفقة قدرها مليار دولار، وجعلت القيمة الإجمالية لشركة علي بابا 4 مليارات دولار. جرى الاتفاق على حصول ياهو على 40 % من أسهم علي بابا (مع نسبة أقل عند التصويت على القرارات)، في مقابل نقل ملكية النسخة الصينية من موقع ياهو إلى علي بابا، هذه الملكية قدرت قيمتها بمقدار 700 مليون دولار.

يدين جاك بالشكر لشركة إي باي، فبسبب تنافس ياهو الرهيب ضدها، وافقت ياهو على صفقتها مع علي بابا. كذلك يعزو جاك سبب فشل إي باي في الصين إلى محاولتها نقل نموذج عملها الأمريكي إلى الصين، لكن الصين وقتها لم تكن تعرف بطاقات الائتمان والاعتماد، وإن البنية التحتية للإنترنت في الصين ما زالت ضعيفة، مقارنة بالولايات المتحدة. يشبه جاك مغامرة إي باي بطائرة ركاب جامبو، تريد الهبوط في ملعب مدرسي صغير، وهو أمر مستحيل.

رؤية جاك إلى اليوم ما زالت كما هي، بناء نظام تجارة إلكترونية يسمح للمشترين والبائعين بممارسة كل نواحي التجارة على الشبكة، وهو توجه لتوفير البحث عبر إنترنت في مشاركة مع موقع ياهو، وأطلق موقعاً للمزايدات وللدفع الإلكتروني. يريد جاك إيجاد مليون وظيفة، وأن يغير البيئة الاجتماعية والاقتصادية للصين، وأن يؤسس أكبر سوق إلكتروني في العالم.

طرح أسهم الشركة في البورصة خطوة مهمة جدّاً في حياة علي بابا، جاءت حينما حانت الفرصة المناسبة، بعد ثبات أقدام الشركة، عند تحسن أحوال السوق، وعلى يد إدارة قوية وراسخة، في شهر تشرين الثاني/نوفمبر من عام 2007 وفي بورصة هونغ كونغ، لتحقق أسهم الشركة زيادة قدرها 190 % في أول يوم من طرحها للتداول.

يؤكد جاك أن أهم شيء في حياته هو فعل شيء يؤثر إيجاباً في حياة كثير من البشر، وفي تطور الصين. يحمل جاك لقب الجد الأكبر للإنترنت في الصين.

هذا ما قاله مؤسس علي بابا JACK MA الموقع الشهير في التجارة الإلكترونية في مقابلة معه مع الـCNN: «نحن نريد أن نكون من بين الخمسة العمالقة في الإنترنت - هذه هي رؤيتنا».

28

توني شاي

مؤسس متجر

زابوس الإلكتروني





توني شاي

زابوس لمن لا يعرفه هو موقع متخصص في بيع الأحذية عبر الإنترنت، تم الاستحواذ عليه أخيراً من قبل أمازون بقيمة 1.2 بليون دولار.

عام 1999 كان نيك سوينمورن NICK SWINMURN يمشي حول فندق في سان فرانسيسكو، وهو يبحث عن زوج من الأحذية، وكان متجر واحد يحوي الموديل المناسب له، ولكن ليس باللون المطلوب وكان متجر آخر يحوي اللون

المطلوب، ولكن ليس بالمقاس الصحيح، وأمضى نيك وقتاً طويلاً في المشي من متجر لمتجر، وفي النهاية عاد وهو محبط إلى المنزل دون شراء حذاء.

في المنزل عاد نيك للبحث عن الحذاء في صفحات الإنترنت لكن أيضاً فشل على الرغم من وجود الكثير من المتاجر المختصة في بيع الأحذية عن طريق الإنترنت. الشيء اللافت للانتباه أنه لم يكن يوجد متاجر بيع تجزئة خاص بالشركات الكبرى لبيع الأحذية.

وقرر أن تكون البداية لمشروعه مع صديقه توني شاي TONY HSIEH وهو الرئيس التنفيذي للموقع حالياً والعقل الذي يدير الموقع.

كانت البداية لمتجر الأحذية في حزيران/يونيو أطلقت الشركة رسميّاً تحت اسم SHOESITE.COM بعدها بأشهر تم تغير الاسم لزابوس ZAPPOS.COM وهي كلمة قريبة من كلمة (أحذية) باللغة الإسبانية، وحتى لا يقتصر على بيع الأحذية فقط.

وكانت الفكرة قائمة على إنشاء موقع خاص للأحذية يقوم بتوفير أفضل الأنواع وكل الخيارات والألوان والأحجام والموديلات، وذلك بهدف تقديم أفضل خدمة ليس فقط في مجال بيع الأحذية، بل أن تشمل جميع أنواع الألبسة بعد مدة من الانطلاق.

وكانت رؤيته للموقع أن يكون في يوم من الأيام 30 % من معاملات أمريكا ببيع التجزئة على الإنترنت، وأن يستطيع الناس الشراء من الشركات بأفضل الخدمات وأفضل الحلول، وأن يكون (زابوس) المتجر الأول على الإنترنت في الولايات المتحدة.

ولد توني شاي في كانون الأول/ديسمبر 1973، في إلينوي، ونشأ في منطقة سان فرانسيسكو. وهو رجل أعمال. تخرج في جامعة هارفارد، وحصل على شهادة البكالوريوس في علوم الكمبيوتر.

ولد نيك سوينمورن في إنجلترا، وانتقل إلى الولايات المتحدة في سن السابعة، ونشأ في منطقة خليج كاليفورنيا. وتخرج في جامعة كاليفورنيا في سانتا باربرا عام 1995. غادر سوينمورن شركة زابوس عام 2006.

عام 2000 كانت عائدات زابوس تبلغ 1.6 مليون دولار. وعام 2001، ارتفعت مبيعات زابوس أكثر من أربعة أضعاف مبيعاتها سنويّاً، لتصل إلى 8.6 مليون دولار.

عام 2003، وصلت مبيعات زابوس 70 مليون دولار من المبيعات الإجمالية، وتم التخلي عن تخفيض الشحن، الذي تمثل في 25 % من قاعدة إيراداتها.

وعام 2004، بلغت مبيعات زابوس 184 مليون دولار من إجمالي المبيعات، وحصلت على الدورة الأولى لرأس المال الاستثماري، الذي استثمرت سيكويا كابيتال بـ 35 مليون دولار، وفي تلك السنة نفسها، نقلت زابوس مقارّها من سان فرانسيسكو إلى هندرسون، نيفادا.

وعلى مدى السنوات الثلاث القادمة، تضاعفت عائدات زابوس السنوية، لتصل إلى 840 مليون دولار من المبيعات الإجمالية بحلول عام 2007. وتم اتساع نطاق زابوس ليشمل المخزون حقائب اليد والنظارات والملابس، والساعات، وكل ما يخص الأطفال.

وعام 2008، ارتفعت مبيعات زابوس إلى مليار دولار من المبيعات السنوية، وأصبحت أول مرة تحمل الرقم 23 كأعلى ثروة وأفضل 100 شركة.

عام 2009 خططت زابوس للانضمام إلى أسرة الموقع الأشهر آمازون، وكانت النقلة النوعية بهذا الاتفاق، وبلغت قيمة الصفقة 1.2 مليار دولار، وبعد عام حدث نمو كبير لزابوس، فكانت الشركة في أمسّ الحاجة ليكون لديها المرونة للبيع؛ لذلك قسمت الشركة إلى عشر شركات تحت مظلة عائلة زابوس، وبغض النظر عن البنية كان سعي الشركة الدائم أن تكون الأولى في مجال البيع على الإنترنت للأحذية بشكل خاص ولمنتجات أخرى.

ومن عوامل نجاح متجر زابوس أنه يقنع المستخدم بالشراء عن طريق الإنترنت دون لمس القطعة أو تجريبها أو حتى قياسها؛ لذا يجب أن يقدم الموقع الكثير من الميزات والتسهيلات للاستبدال واسترجاع المنتج في حال عدم رضا الزبون عن المنتج، من هنا كان لزابوس الكثير من العوامل التي ساعدت على نجاحه، ومنها: الخدمة الجيدة، إذ كتبت الشركة على شعارها (دعم من الخدمة) وهو ليس قسم خدمة عملاء، إنما هو أساس عمل الشركة، وبساطة الموقع التي تريح عين المتسوق، ويستطيع البقاء والتسوق مدداً طويلة دون أن يمل أو يتعب من الحركات الفلاشية أو الألوان المزعجة، واسترجاع المنتج في حال لم يعجبك المنتج أو لم تكن راضياً عنه ولمدة شهر كامل يمكنك استرجاعه بعد أن تشتريه؛ نظراً لأن الموقع يقدم منتجاً ملموساً، أي إن المتسوق للألبسة لا يستطيع التمعن في المنتج ولمسه عند شرائه من موقع على الإنترنت، وتوصيل المنتج بعد شرائك له، ويتكفل الموقع بشحنه مجاناً لك أينما كنت في الولايات المتحدة مع عدم وجود حجم أدنى للطلب أو استثناءات خاصة، وسرعة

التوصيل والشحن المجاني للطلب لا يؤثر في سرعة وصول المنتج للمشتري، ويحتاج الطلب من 4 - 5 أيام حتى يصل المنتج إليك، وتعدد العلامات التجارية، فالموقع غير مخصص لمنتجات شركة معينة، بل يشتري كميات كبيرة من الشركات المنتجة والماركات المشهورة، ويخزنها لديه، ويعرضها على الموقع حين طلبها، ويبلغ إجمالي المنتجات بالموقع نحو 11 ألف منتج، أي يشمل كل شيء نريد شراءه. وكذلك العروض اليومية التي يقدمها الموقع وبكل المناسبات وفي حال شرائك كمية معينة، وهي عامل جذب للمتسوقين.

وقد بلغت المبيعات السنوية لموقع زابوس أكثر من مليار دولار أمريكي في أمريكا وحدها.



29

رييد هوفمان

مؤسس

LinkedIn



رييد هوفمان

لينكد إن هو موقع على شبكة الإنترنت، يُعرف بشبكة التواصل الاجتماعي الخاصة بالأعمال.

أُسِّس في كانون الأول/ديسمبر 2002 وبدأ التشغيل الفعلي في 5 أيار/مايو 2003، ويستخدم الموقع أساساً بوصفه شبكة تواصل مهنية.

ويقع المقر الرئيس لشركة لينكد إن في مدينة ماونتن فيو، كاليفورنيا، وله مكاتب عدة في أوماها، وشيكاغو، ونيويورك، ولندن، ودبلن.

الموقع متوافر بـ 19 لغة عالمية، منها الإنجليزية والفرنسية والألمانية والإسبانية والبرتغالية والروسية والتركية واليابانية.

عام 1997، كان ريد هوفمان REID HOFFMAN سباقاً في قراءة مستقبل مواقع الإنترنت الاجتماعية، حين أنشأ موقع مواعدة كان من الأوائل في هذا المضمار، لكن موقعه هذا لم يمنعه من الاستثمار في مواقع مماثلة، مثل فرندستر، وفيسبوك، وفليكر، وغيرها.

ولد ريد هوفمان في 5 آب/أغسطس 1967 في مدينة ستانفورد بولاية كاليفورنيا الأمريكية، ويتخرج في جامعة ستانفورد الشهيرة، وعلى الرغم من أنه في مطلع شبابه أراد أن يكون أستاذاً جامعيّاً. تنقل ريد بين عدد من الوظائف، منها ما كان لدى أبل وفوجيتسو، ثم أسس شركته الخاصة الأولى SOCIALNET.COM بمشاركة آخرين التي خصصها لموقع المواعدة، بعدها لم يتردد في أن ينتقل للعمل في هذه الشركة الناشئة وضمن مجلس إدارة موقع باي بال.

سبب هذا التنقل بين الوظائف أن ريد حين قابل المستثمرين، وطلب إليهم المال لتأسيس شركته الخاصة، سألوه أسئلة عدة، مثل هل عملت في دور كذا وكذا، هل قمت بتوزيع برامج بأعداد مليونية؟ وغير ذلك، فما كان منه إلا كتب كل هذه الأسئلة، وبدأ يجتهد للإجابة عنها، بالعمل في شركات كبيرة يكتسب منها الخبرة العملية.

حين أطلق موقع المواعدة، تعلم درسه الأول: كيف تصل إلى ملايين المستخدمين عبر الإنترنت، ثم بعدها إلى عشرات الملايين منهم؟ لم تفلح شركته الأولى في العثور على الإجابة الصحيحة عن هذا السؤال؛ لذا تعين عليه الانتقال إلى وظيفة أخرى: باي بال.

عبر جامعة ستانفورد حيث درس، ومن هنا يتبين لنا أن الجامعات ليست دور علم وحسب، بل هي نواة تشبيك اجتماعي تساعدك على ترقي سلم الأعمال والتجارة.

حين فشلت شركة ريد الأولى في جمع ملايين المستخدمين، انتقل إلى باي بال، حيث بدأ يتعلم أشياء كثيرة، فهو احتاج إلى بعض المعلومات عن قطاع البنوك، طرق التسديد والتحصيل، إدارة المواقع الآمنة، التكييف الحكومي

للمعاملات المالية وغير ذلك. كان رييد يتعلم كيف يجمع الأجزاء الصغيرة معاً من أجل صنع جزء كبير يؤدي وظيفة أكبر.

بعد بيع باي بال إلى شركة إي باي، بدأ رييد في التفكير في إنشاء موقع اجتماعي لقطاع الأعمال والتنفيذيين، لذا أسس في كانون الأول/ديسمبر 2002 موقع لينكد إن LINKEDIN.COM، وأطلقه رسمياً في أيار/مايو 2003. حصل رييد على نصيب سمين من بيع موقع باي بال.

في البداية، جمع رييد 13 عضواً في فريق تأسيس الموقع، وحين بدأت آليات الموقع تعمل، قام هؤلاء الـ 13 بدعوة 112 من أصدقائهم ومعارفهم للاشتراك في الموقع. اليوم يفوق عدد المشتركين في الموقع 75 مليوناً، بدؤوا من هؤلاء الـ 13.

كانت الروح السائدة بين فريق العمل في ذلك الوقت (عامي 2003 - 2004) هي الاجتهاد لإجابة السؤال: كيف نحصل على مليون مشترك؟ هذه الروح جعلت خوارزميات البحث تجتهد لكي تعطي نتائج ذات قيمة، فتعطي نتائج إيجابية تساعد الفريق على زيادة عدد المشتركين. لقد كان العام الأول من عمر الموقع (2003) عام تحسين وتطوير آليات العمل في الموقع. كان رييد شغوفاً بأن يحصل على مليون مشترك، ثم يجعل هؤلاء المليون يتفاعلون معاً ويتشابكون، ثم يبني نموذج تربُّح على هؤلاء المليون.

كانت المحاولة الأولى للربح عام 2005 من خلال طلب مقابل مالي لطلب متقدمين لشغل وظائف، ثم الثانية عبر نظام الاشتراك المالي الدوري مقابل المزيد من الخدمات التي لا يحصل عليها المشترك المجاني، ثم أخيراً الإعلانات، خاصة أن المشتركين في الموقع جاؤوا من بقاع مختلفة من العالم كله، ما جعل هناك فرص كثيرة لوضع دعايات وإعلانات أمامهم. اليوم، عوائد الإعلانات مسؤولة عن 30 % من إجمالي أرباح الموقع، بينما 30 % تأتي من شراء الشركات الكبرى لخدمات الموقع للبحث عن أنسب الموظفين، بينما البقية تأتي من بيع الاشتراكات السنوية. هذه الطريقة في تنويع الدخل جعلت الموقع لا يتأثر كثيراً حين تتراجع عوائد إعلانات الإنترنت.

ثم جاء عام 2006 ومعه اكتشف رييد بعض المشكلات في الموقع، أهمها حاجته إلى جعله أكبر من ذلك وتوسيعه لكي يجلب عوائد أكبر، والثانية أن عليه تحويل طريقة تفكير مبرمجي الموقع من الاتجاه الأحادي إلى الثنائي، بمعنى، هذا المبرمج مثلاً وظيفته خوارزميات البحث، ولا شيء سوى ذلك. هذه النظرة لم تعد تجدي في عالم اليوم، خاصة في ظل المنافسة والتطور المستمر. كذلك،

كانت الأفكار الجديدة تتطلب تعاون أقسام عدة وفرق معاً، فالفكرة الجديدة تمس مثلاً جزئية البحث والعناوين وصفحات السيرة الذاتية، ولم يكن ممكناً تنفيذ الفكرة على مراحل، بل وجب عمل كل هذه الأقسام معاً، وهذا تطلب أن يكون لدى رييد مبرمجون يعملون على محاور عدة في الوقت نفسه.

بعدها نجح رييد في جلب بعض الأسماء الناجحة للعمل ضمن فريقه، مثل الشهير ديب نيشار DEEP NISHAR الذي ترك لواء جوجل أخيراً، وانضم إلى لينكد إن في منصب نائب مدير المنتجات، كذلك المدير التنفيذي CEO دان ناي DAN NYE الذي أسهم في زيادة عدد المشتركين في الموقع من 9 ملايين إلى 35 مليوناً، وزاد عوائد الشركة بمقدار 900 %، كل هذا خلال عامين فقط قضاهما مع الشركة. هذه العقول ساعدت الشركة على التوسع وضم المزيد من العاملين، وفتح مكتب في أوروبا للاقتراب أكثر من المزيد من العملاء.

بدأت لينكد إن تحقق الأرباح بعد 3 سنوات من إطلاقها وتحديداً في آذار/ مارس 2006. وكان قد اُستُثمر فيها مرات عدة حتى بلغ مجموع تلك الاستثمارات 103 ملايين دولار في كانون الثاني/يناير 2011. وفي حزيران/يونيو 2008، قامت شركة سيكويا كابيتال، وغريلوك بارتنرز، وشركات استثمارية أخرى بشراء 5 % من الشركة مقابل 53 مليون دولار، بعدها تم تقييم الشركة بنحو مليار دولار. و2010 فتحت شركة لينكد إن مقرها الأوروبي في دبلن في أيرلندا، وحصلت على 20 مليون دولار استثماراً من شركة (تايغر غلوبال مانجمنت إل إل سي) وقُيمِّت لينكد إن بنحو ملياري دولار. وأعلنت الشركة في العام نفسه عن أول استحواذ لها على شركة (إم سبوك)، وحسّنت العضويات المميزة التي كانت نسبتها 1 % من مجمل الاشتراكات في الموقع.

وفي تشرين الأول/أكتوبر من العام نفسه قامت سيليكون فالي إنسايدر بوضع لينكد إن في الترتيب العاشر في قائمة أفضل 100 شركة تقنية ناشئة. وفي كانون الأول/ديسمبر كانت قيمة الشركة في الأسواق الخاصة تساوي 1.575 مليار دولار.

لكن عام 2008 شهد الأزمة المالية العالمية، ومعه اضطر رييد إلى صرف 10 % من إجمالي العاملين في الشركة. واليوم تقدر القيمة الإجمالية لموقع/شركة لينكد إن بمقدار ملياري دولار بعوائد سنوية قدرها 17 مليون دولار في نهاية 2008.

عام 2011 حققت لينكد إن أرباحاً من الإعلانات فقط بلغت قيمتها 154.6 مليون دولار، متجاوزة تويتر الذي بلغت أرباحه في العام نفسه 139.5 مليون دولار.

وفي الربع الرابع من 2011 زادت أرباح الشركة نتيجة إلى زيادة نجاحها في عالم الشبكات الاجتماعية.

في حزيران/يونيو 2012 سرق قراصنة ما يقارب 6.4 مليون رقم سري لمستخدمي لينكد إن ونشروها على الإنترنت، ثم حذرت لينكد إن أعضاءها، وطلبت منهم تغيير أرقامهم السرية احتياطاً؛ تجنباً للعبث بملفاتهم.

في تشرين الأول/أكتوبر 2012 أعلنت لينكد إن عن تدشين مكتبها الإقليمي في دبي لإدارة أعمال الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وأما نصيحة رييد لمن يفكر في إطلاق مشروعه الخاص، أن يفكر كما لو كان يقود سفينة لعبور البحر، هذه السفينة في حاجة إلى أن ترسو على جزر عدة خلال رحلتها هذه، هذه الجزر هي التمويل، حيث يعمل هذا المال بمثابة الوقود الذي يضمن استمرار السفينة في الإبحار. وأما وظيفة المنتجات التي تبيعها هذه الشركة الناشئة فهي ضمان وصول السفينة لمثل هذه الجزر، قبل نفاد الوقود.

من المحزن أنه عام 2009 منع موقع لينكد إن وصول الداخلين عليه من سوريا والسودان (وكذلك إيران وكوبا). هذه المعلومة تعني أن أي موقع عربي مماثل يختص فقط بهذين البلدين سيجد إقبالاً كبيراً. ولعل قارئاً يسأل: ما فائدة موقع اجتماعي يضم السير المهنية لغالبية الموظفين العاملين على كوكب الأرض؟ دعنا نفترض أنك أسست شركة جديدة تبيع منتجاً ما. وظيفتك بوصفك مؤسس شركة جديدة العمل طوال اليوم لبيع هذا المنتج. الآن أنت تريد عرض هذا المنتج على مدير الشراء في شركة تراها في حاجة لمنتجك، كيف ستصل إلى مثل هؤلاء؟ ستتصل بصديق، وتطلب مساعدته، أو تبحث في موقع لينكد إن، وتطلب التواصل مع الفئة المستهدفة بمنتجك.

موقف آخر، حين ينفد صبرك مع مديرك الحالي في وظيفتك، وتريد الرحيل والتغيير، فتبدأ تبحث في لينكد إن عن أصدقاء لك من الجامعة أو من الحياة، وتنظر أين انتهى بهم السلم الوظيفي، ثم تتواصل معهم بحثاً عن فرصة أفضل. بل إن مجرد اشتراكك في الموقع وعرض سيرتك المهنية فيه سيجعلها تظهر في نتائج بحث الشركات الباحثة عن موظفين جدد للانضمام إليها، وهذا باب كبير لتطوير الذات، وإثبات أنك موظف تجري وراءه الشركات!

في 24 شباط/فبراير 2012 أعلنت لينكد إن عن استحواذها على الشركة الناشئة RAPPORTIVE التي قامت بعمل إضافة للمتصفح تقوم على الحصول على معلومات التواصل من الشبكات الاجتماعية، مثل تويتر وفيس بوك، ثم

وضعها في بريد الجيميل.

في 3 أيار/مايو 2012 أعلنت لينكد إن عن استحواذها على SLIDESHARE التي تقدم خدمة عرض الشرائح، بلغت قيمة الاستحواذ 119 مليون دولار. اليوم يبلغ عدد زوار SLIDESHARE أكثر من 30 مليون زائر شهريّاً.

في منتصف 2008 أعلنت الشركة عن إطلاق خدمة لينكد إن دايركت آدس LINKEDIN DIRECT ADS وهي عبارة عن شكل من أشكال الرعاية عبر الإعلان في الموقع.

في تشرين الأول/أكتوبر 2008 أعلنت لينكد إن عن خططها في إطلاق نموذج جديد لخدمتها، وسيخصص من الشركات إلى الشركات، حيث يبدو بعد اختباره أنه سيحقق أرباحاً أكبر من تلك التي تجنيها لينكد إن من الإعلانات.

ميزة أخرى، وهي خدمة لينكد إن للاستطلاع والتصويت، حيث أعلنت لينكد إن في كانون الأول/ديسمبر 2011 عن إطلاق خدمة التصويتات ليستفيد منها أكثر من مليون مجموعة موجودة في الموقع.

وفي تشرين الثاني/نوفمبر أطلقت لينكد إن مجموعة منتجات قوية، تتعلق بتحديث صفحات الشركات وإتاحة وسائل تمكن أصحاب العمل من فهم مقاربتهم وتطويرها في توظيف مواهب جديدة. فعلى سبيل المثال، تتيح الميزة الجديدة التي تحمل اسم (توصيات - ENDORSEMENTS) فرصة للمشتركين في الموقع من اقتراح بعض أصدقائهم لوظيفة معينة وفقاً لكفاءتهم المهنية، وهذا بدوره يمنح أصحاب العمل ومديري التوظيف معلومات أشمل تمكنهم من اتخاذ قرارات حاسمة عند التفكير في ضم مواهب جديدة.

بلغ عدد المسجلين في موقع لينكد إن في حزيران/يونيو 2012 أكثر من 175 مليون عضو من أكثر من 200 دولة، بحسب شركة كوانتكاست في شهر تشرين الأول/أكتوبر 2012 فإن لينكد إن يزوره شهريّاً أكثر من 42.7 مليون زائر فريد من داخل أمريكا، وأكثر من 117.2 مليون زائر فريد من أنحاء العالم.

وفي 10 كانون الثاني/يناير 2013 أعلنت لينكد إن LINKEDIN عن وصول عدد مستخدميها إلى أكثر من 200 مليون في 200 بلد وإقليم حول العالم.

عن الدول الأكثر وجوداً على الشبكة، احتلت الولايات المتحدة الأمريكية المرتبة الأولى بـ 74 مليون مستخدم، ليشكل مستخدمو الشبكة المقيمون في أمريكا ما نسبته 37 %، ثم أعقبتها الهند بـ18 مليون مستخدم، ومن

بعدهما المملكة المتحدة والبرازيل بعدد المشتركين نفسه الذي قارب 11 مليون مستخدم، وأخيراً ذكرت الشبكة كندا التي كانت حصتها من العدد الكلي للمستخدمين 7 ملايين.

وأشارت لينكد إن، في قائمة لأسرع الدول نمواً في استخدام الشبكة، إلى أن تركيا هي الأسرع ثم كولومبيا وإندونيسيا، أما عن الوصول إلى الشبكة بواسطة الأجهزة المحمولة فاحتلت الصين المركز الأول، بعدها البرازيل والبرتغال، ثم الهند وإيطاليا.

وبحسب إحصاءات لينكد إن، ينضم إلى شبكة الأعمال مستخدمان كل ثانية، أي بمعدل 172.800 عضو جديد يوميّاً.

جاء قطاع تقنية المعلومات وخدماتها في المرتبة الأولى في قائمة بأبرز الحرف والصناعات التي تجمع بين مستخدمي الشبكة، ثم قطاع الخدمات المالية، واحتل مجال التعليم العالي المركز الثالث، ثم قطاع البرمجيات رابعاً، وخامساً هندسة الاتصالات.

في 2011 قامت مجلة التجارة الإلكترونية (تك ريبابليك) بوصف لينكد إن بوصفها أداة فعلية للتواصل المهني. وأشادت صحيفة (إيفننغ إيكو) الأيرلندية بلينكد إن على فائدتها الكبيرة في تعزيز العلاقات التجارية والمهنية. ووصفت مجلة (فوربس) لينكد إن بأنها أكثر أداة متطورة ومفيدة للباحثين عن الوظائف والأعمال المهنية.

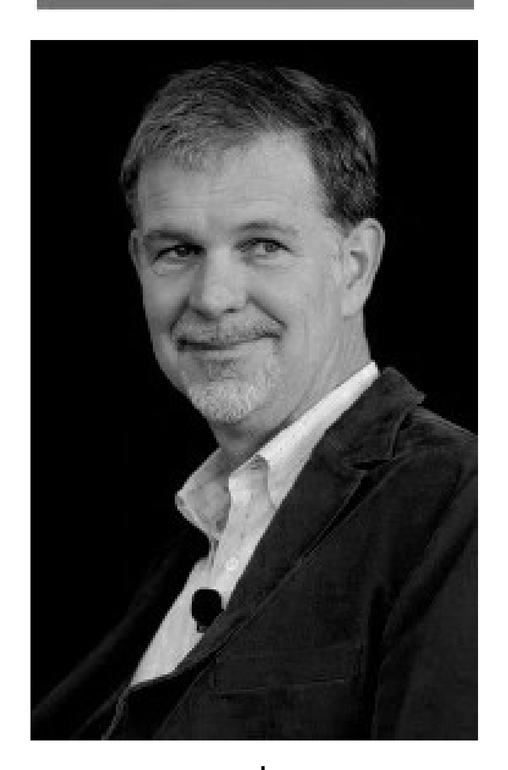
في شباط/فبراير 2011 حُجِبت لينكد إن في الصين بسبب نقاش دار في الموقع يدعو إلى (ثورة الياسمين) في الصين، وكان متوقعاً حجبه بسبب أن المعارضين في الصين كانوا يستخدمون لينكد إن في الوصول إلى تويتر الذي حُجب سابقاً. وفُكِّك الحجب عن لينكد إن بعد يوم واحد.

أخيراً، أرى أن موقع لينكد إن فرصة ذهبية للبحث عن موظفين وشركاء لامعين تضمهم إلى فريقك، لتحصل على ميزة تنافسية، وتتقدم على المنافسين.

30

ريد هاستنقز

مؤسس



ريد هاستنقز

شركة نيتفليكس NETFLIX هي مزود الأفلام الأمريكية بحسب الطلب على الإنترنت لكل من أمريكا الشمالية والجنوبية ومنطقة البحر الكاريبي، والمملكة المتحدة وأيرلندا والسويد والدنمارك والنرويج وفنلندا. ويقع مقرها الرئيس في لوس أنجلوس، كاليفورنيا.

عام 1997 كان ريد هاستنقز REED HASTINGS ابن 37 عاماً عاطلاً عن العمل بعد أن باع حصته من شركته الأولى (PURE SOFTWARE) فقط بعد عام واحد من دمجها مع شركة أتاري سوفتوير عام 1996. حاول ريد أن يشغل نفسه في هذه المدة بمشاهدة الأفلام والمشاركة في تطوير التعليم، والمشاركة في الحملات الانتخابية، وظل يلاحظ سير الأعمال والمتاجر؛ بحثاً عن فرصة ثمينة ليقتنصها.

وفي يوم ما من عام 1996 نسي ريد أنه استأجر فيلم APOLLO 13 من المتجر المشهور BLOCKBUSTER وتأخر في إرجاعه 6 أسابيع، فغرمه المتجر بـ 40 دولاراً! ما سبب له الحرج والضيق. أخذ ريد يفكر في مدى قوة هذا المتجر، وكيف يعامل زبائنه: صفوف طويلة للاستئجار، وتشكيلة ضعيفه من الأفلام، وطريقة معقدة في إرجاع الأفلام المستأجرة، وغرامات أضعاف قيمة شراء شريط الفيلم، ومع ذلك لا يزال المتجر يغصّ بالعملاء. كل هذه علامات قوية على وجود سوق ضخم لهذا النوع من التجارة.

خطرت في بال ريد فكرة تأجير الأفلام بطريقة مريحة لا تحتاج إلى صفوف طويلة وليس هناك حدّ معين لمدة استئجار الفيلم، ولا تحتاج إلى زيارة محل للاستئجار أو الإرجاع بل كل ذلك عبر البريد. وأراد أن تكون فكرته مميزة أكثر بتوفيره تشكيلة أفضل من الأفلام التي تلقى رواجاً أكبر، وجعل جميع الأفلام بسعر موحد أرخص مما هو موجود حالياً عند الآخرين.

أسَّس ريد شركة NETFLIX عام 1997 في سكوتس فالي، كاليفورنيا مع صديق له لتأجير الأفلام عبر البريد في أمريكا فقط. تختار الفيلم المناسب من بين 900 فيلم (في البداية) وتطلبه عبر الإنترنت، فيأتيك عبر البريد خلال يوم أو يومين، ومعه ظرف آخر للإرجاع. عند رغبتك في إعادة الفيلم كل ما عليك هو وضع قرص الفيلم في الظرف المرفق ووضعه في أحد صناديق البريد. العملية كانت قمة في الراحة والسهولة، ومع ذلك لم تكن الأمور تجري كما يتمنى ريد ويحب ! فالمبيعات لم تصل إلى طموحاته، أو على الأقل إلى أرقام مشجعة قليلاً.

بدأ ريد يفكر، ويبحث عن الأسباب، حتى توصل إلى سببين رئيسين: فالزبائن لم يعتادوا على اختيار الأفلام عبر الإنترنت وطلبها عبر البريد، فيحتاج الأمر منه إلى الصبر وتعريف العملاء على منتجه وتعليمهم على كيفية استخدامه. فهم اعتادوا على الوقوف بين أرفف المحالّ بصحبة الأصدقاء ومشاهدة الأغلفة والحديث عن الأفلام وما فيها من أحداث ومشاهد، ثم اختيار الأنسب كما يرون. السبب الثاني: أنه يؤجر أفلام DVD وفي ذلك الوقت من

الزمن لم تكن أجهزة مشغلات أفلام الـ DVD منتشرة في أغلب البيوت الأمريكية.

وفي شهر أيلول/سبتمبر عام 1998 استغل ريد فضيحة الرئيس الأمريكي الأسبق بيل كلينتون مع مونيكا لويسكي لهدفه التسويقي. فقام بنسخ 10.000 نسخة DVD من إفادته أمام لجنة التحكيم الكبرى، وقام بتأجير كل نسخة بقيمة سِنْتَين و دولارين قيمة الشحن.

بحث ريد عن حلول أخرى لمشروعه، فخطرت في باله فكرة «خدمة مشاهدة الأفلام عبر الإنترنت باشتراك شهري» يقول ريد واصفاً تلك الفكرة عندما حاول تطبيقها: «أعلم أنها لن تكون فكرة سيئة، ولكن لم أكن أعلم أنها ستكون فكرة عظيمة». ثم بدأ في تنفيذها في أيلول/سبتمبر عام 1999 وجعل الشهر الأول للاشتراك مجانيًّا. كانت النتيجة الباهرة أن 80 % من المشتركين بالخدمة جددوا اشتراكاتهم في الشهر الذي يليه!

لم تكن الفكرة لتنجح بهذه السهولة، فهناك عوائق كبيرة وقفت في وجه ريد منها: أن مشاهدة الأفلام عبر الإنترنت تحتاج إلى مساحات ضخمة على سيرفرات مستقرة ذات باندوث كبير جداً التي لم تكن تتوافر في ذلك الوقت إلا بشكل نادر وسعر مرتفع جدّاً. فاحتاج الأمر منه إلى البحث عن شريك ممول ليدعم استئجار السيرفرات. والعائق الآخر: هو العقود المبرمة مع الشركات المنتجة للأفلام والقنوات المالكة للحقوق. واحتاج هذا الأمر منه إلى الكثير من الوقت والمال، وإلى الكثير من الجهد والمفاوضات المضنية مع هذه الأطراف المختلفة.

تلقى ريد دعماً من شريك جديد أعجب بفكرته وطموحه وقدراته بقيمة 30 مليون دولار استخدمت في بناء الشركة وعروضها الترويجية. واستطاع إبرام كثير من العقود مع القنوات والشركات المنتجة للأفلام، مثل كولومبيا تريستار وورنر هوم فيديو. وفي منتصف عام 2000 عرض شركته في سوق الأسهم الأمريكية، ما يعني للمستثمرين صحة الشركة ماليّاً ونجاحها وسيرها على طريق الشركات الكبرى كمايكروسوفت وجوجل وأبل.

عام 2006 بلغ عدد المشتركين في خدمة NETFLIX أكثر من 6.5 مليون مشترك، وبلغت مبيعاتها 997 مليون دولار، وأصبحت الشركة تقدم خدمتها في كل من كندا وأمريكا الجنوبية بجانب الولايات المتحدة الأمريكية. وأعلنت أنها ستوفر خدمتها للمشتركين في أوروبا بداية من عام 2012 بدءاً من إسبانيا.

وبحلول عام 2009 كانت شركة نيتفليكس تقدم 100.000 عنوان من الأفلام

على DVD وتجاوز 10 ملايين مشترك.

وفي نيسان/إبريل 2011، أعلنت شركة نيتفليكس أن عدد المشتركين لديها بلغ 23600000 في الولايات المتحدة، وبحلول عام 2011، بلغ إجمالي الإيرادات لشركة نيتفليكس على الأقل 1.5 مليار دولار. وفي كانون الثاني/يناير 2013، ذكرت شركة نيتفليكس أن عدد المشتركين لديها وصل إلى مليوني مشترك أمريكي خلال الربع الرابع من عام 2012 وإضافة إلى ذلك، كانت الإيرادات بنسبة 8 % إلى 945 مليون دولار للمدة نفسها.

في 18 تموز/يوليو 2013 حصلت نيتفليكس على جائزة إيمي.

يُذكر أن ريد خريج قسم الرياضيات عام 1978 وحصل على جائزتين مهمتين في تخصصه نفسه قبل تخرجه. ثم عمل مدرساً ثانويّاً في سويسرا مدة عامين. ثم عاد إلى أمريكا، وأنهى دراسة الماجستير من جامعة ستانفورد في تخصص علوم الكومبيوتر عام 1988. أسس شركته الأولى PURE SOFTWARE عام 1991 وخرج منها عام 1997 بنصيب 750 مليون دولار. ومع ذلك أثرت فيه غرامة بقيمة 40 دولاراً لينشئ شركته الحالية NETFLIX.



31

خافيير دمان

مؤسس

Storify



خافيير دمان

ستوريفاي STORIFY لمن لا يعرفه هو موقع ينشئ ويحفظ قصصاً أو جداول زمنية، مثل الصور وأشرطة الفيديو باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي مثل تويتر، والفيس بوك، وإينستغرام أو الصور من على موقع فليكر أو الفيديوهات من على يوتيوب، ليتم إدراج كل هذه الملفات في قصة واحدة يمكنك بعدها إعادة نشرها ومشاركتها مع الأصدقاء. تم إنشاء موقع ستوريفاي عام 2010، وتم افتتاحه للعامة في نيسان/إبريل 2011.

أتت فكرة موقع ستوريفاي عام 2009 لحامل الماجستير في علوم الحاسب خافيير دمان XAVIER DAMMAN من جامعة LEUVEN، بلجيكا. عند تسجيله

في TWITTER رأى كمّاً هائلاً من التغريدات من مشاهير الإعلام، المديرين وشخصيات مهمة وعادية... كان صعباً متابعة ما يريد، لهذا رأى أنه من الضروري جمع التغريدات المهمة في مكان واحد ليستطيع المستخدم المتابعة. متابعة الموضوع بجميع أطرافه والمهم فقط. حينها لم يكن هناك الكثير ممن يستخدم تويتر بعد. أي لم يكن يستخدم جميع المشاهير أو المديرين تويتر بعد.

قبل أن يفكر خافيير دمان في الموقع عمل في بنك كبير في لندن بعد تخرجه، ولكنه رأى أن ليس هذا مكانه، وأنه يحب الإعلام أكثر والتكنولوجيا، ولهذا بدأت فكرة إنشاء موقع يغير العالم.

بدأ أولاً موقعاً حول فكرته يحمل الاسم PUBLITWEET.

كان دمان في حاجة إلى تمويل حتى يتم تطوير موقعه بشكل مستمر. ويبدأ رحلة البحث في بلجيكا، بلده، ويتم رفض فكرته كليّاً؛ لأنه أولاً لم يكن هناك في الأصل من يستخدم TWITTER كثيراً والمستثمرون لم يكونوا مؤمنين بتويتر حتى يؤمنوا بفكرته (نحن نتحدث عن عام 2009) التي تعتمد على فلترة TWITTER ووضع المهم في موقع واحد.

ثانياً أنه لم يكن هناك نموذج عمل BUSINESSMODEL وإمكانية لجني عائدات من وراء الموقع، وهذا ما يبحث عنه المستثمر الأوروبي باستمرار على عكس المستثمر الأمريكي الذي ممكن أن يستثمر أيضاً في (السوق) وليس فقط نموذج العمل.

ذهب إلى فرنسا- باريس، وحاول هناك دون فائدة تذكر أيضاً، ويقرر أخيراً السفر سان فرانسيسكو، وطلب فيزا مدة 6 أشهر. كان أمامه 6 أشهر فقط للتعرف إلى السوق هناك والأماكن وإقناع مستثمرين.

بعد التعرف إلى سان فرانسيسكو هناك والمستثمرين والتحدث مع كثيرين منهم، أجمع الجميع أن عليه العودة إلى أوروبا.. أو بكلمات أخرى «لا..لا..لا، لا نريد الاستثمار في مشروعك». لكنه لم يستسلم، وبقي يحاول ليستطيع أخيراً إقناع أحد المستثمرين بعد 5 أشهر!! الذي دفع له 10.000 دولار. كان المبلغ صغيراً، ولكن جيد كبداية وانطلاق أقوى قليلاً. ليعود أخيراً لبلجيكا، ويجتمع مع العائلة على رأس السنة، ويطلب فيزا جديدة، ويعاود السفر من جديد إلى سان فرانسيسكو.

المرحلة المقبلة بالنسبة إليه كانت إيجاد شريك للمنتج. شريك يشاركه الاهتمام نفسه بالمنتج، والفكرة والحب والشغف.

في هذه الأثناء كان فقط بعض المستخدمين يزورون موقع PUBLITWEET ليخبرنا بأنه ليس الأهم أول مرة الزائر يزور فيه الموقع، ولكن المرة الثانية والثالثة.. أي العودة. وهذا ما يجب النظر إليه. لأن عدد زوار بوبلي تويت كان قليلاً، كان هناك خطأ. كان من المؤكد، ومن الضرورة التعديل على الفكرة.

أيضاً لم يكن هناك أي تفاعل في الموقع، وهذا كان سيئاً. لهذا بدأ بطلب FEEDBACK من المستخدمين وعلى أساسها بدأ يضيف ميزات.. كلمات مفتاحية مثلاً، التعليق، لايك،.... وميزة وراء ميزة، وراء ميزة أصبح الموقع معقداً مجدداً.

ولهذا، وبعد إيجاده شريكاً هو بيرت هيرمان BURT HERMAN الذي يعمل في وكالة أسوشيتد برس قرر الجلوس معه حول الطاولة وإعادة بناء المنتج.

أول ما قام الاثنان به هو تغيير الاسم إلى ستوريفاي. فلأن بيرت هيرمان كان صحفيّاً كان على اطلاع بما يجري في الإعلام. كانت كلمة ستوريفاي تتداول بكثرة بين الصحفيين، ولهذا أُختِير هذا الاسم للموقع.

أيضاً قام الاثنان بإضافة فيس بوك وأتمتة إضافة القصص في الموقع وأمور عدة لم يدخل المؤسس في تفاصيلها.

وأطلقا النسخة الألفا 5 أيار/مايو 2009 وتقدما في مسابقة تيك كرنش ديسربت، ففازا، وأطلقا النسخة الباتا المغلقة في أيلول/سبتمبر 2010. وبدأا يفكران أيضاً في كيفية إضافة تفاعل للموقع؟

عام 2011 حصلا أخيراً وقبل فتح الموقع للجميع على مليوني دولار استثماراً. وكانت خطة مدروسة ألا يتم فتح الموقع للجميع، ويكون عدد المستخدمين محدوداً. في حين سأل المستثمرون لماذا هذا العدد فقط يستخدم الموقع؟ فكان الرد: الموقع مغلق ومازال متاحاً تحت دعوة ولمجموعة صغيرة من المستخدمين.

أما حين كان الموقع مفتوحاً، وسأل المستثمرون عن سبب العدد القليل من الزوار؟ لن يكون هناك جواب!!

بعد الحصول على الاستثمار تم فتح الموقع للجميع، وهذا تحديداً في نيسان/إبريل 2011.

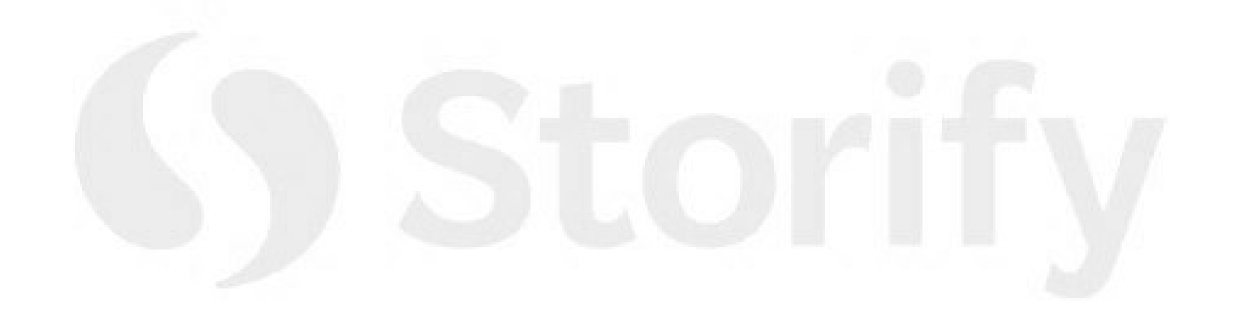
والآن الموقع في نمو وتوسع، ومازال أمامه الكثير من العمل. لكن الانطلاقة

جيدة وقوية.

في أواخر نيسان/إبريل 2011. صُنّف STORIFY واحداً من أفضل 50 موقعاً بحسب التايم الأمريكية.

وقد استخدمت المؤسسات الإعلامية في تغطية STORIFY للأخبار الجارية، مثل الانتخابات والاجتماعات، وأُوصي باستخدام STORIFY لتغطية الحركات الاجتماعية، والأخبار العاجلة، والطقس واستخدم CBC STORIFY لتغطية أعمال الشغب في لندن 2011 .

معظم مستخدمي STORIFY من النساء بين 25 - 34 سنة من العمر، وكذلك من كبار السن من الرجال الذين تتراوح أعمارهم ما بين (55 - 65) سنة.



32

دريو هودستون

مؤسس





دريو هودستون

«هذه الشركات مشغولة بمحاولة صنع شيء صنعناه نحن منذ أربع سنوات».

هل تحلم بموقع واحد تستطيع تحميل ملفاتك وصورك ومقاطع الفيديو الخاصة بك، وتستطيع الوصول إليها من أي مكان في العالم وبأي طريقة، سواء

أكانت من حاسبك أم من هاتفك النقال. موقع DROPBOX الشهير الذي يوفر لك تلك الخدمة. DROPBOX هو موقع تخزين سحابي (CLOUD STORAGE) على الإنترنت يتيح لمستخدميه حفظ الملفات والبيانات على الإنترنت. وبالإمكان استعمال الخدمة لتبادل الملفات بين أكثر من مستخدم على الإنترنت ومزامنة الملفات بين أكثر من جهاز حاسوب أو هاتف محمول، هذه الخاصية تغنيك عن حمل ذاكرة فلاش معك في كل مكان.

تم تصميم البرنامج عام 2007 على يد دريو هودستون (DREW HOUSTON) وآراش فردوسي (ARASH FERDOWSI).

يُعدّ الموقع واحداً من أكبر مواقع التخزين السحابي، ويستخدمه الملايين من الناس حول العالم لحفظ ومشاركة الملفات، بل حتى الشركات الكبيرة أصبحت تستخدم هذه الخدمة لحفظ ملفاتها.

وتُعدّ خدمات التخزين والمزامنة السحابية للملفات مطلوبة بشكل كبير من قبل المستخدمين وبخاصة أولئك الذين يملكون وسائل اتصال عدة ويرغبون في متابعة أعمالهم سواء في المكتب أو السيارة أو المنزل أو السوق.

يقدم البرنامج خدمة استضافة الملفات بطريقتين: الأولى مجاناً حتى عدد 2 جيجابايت (بالإمكان زيادتها إلى عدد 8 جيجابايت بشروط معينة) وخدمة مدفوعة تصل إلى 100 جيجابايت. ويعمل البرنامج تحت 10 أنواع نظم تشغيل للحاسب، ومنها ويندوز وماك ولينوكس وسولاريس، إضافة إلى نظم تشغيل الهواتف المحمولة كالأندرويد والآي أو إس IOS.

ومع دخول كثير من الشركات الكبيرة على قطاع التخزين السحابي أخيراً، مثل جوجل ووجود منافسين مثل مايكروسوفت، لا تزال دروب بوكس تميز نفسها بالبساطة وكونها شركة متخصصة في مجالها، وتوفر إمكانية المشاركة والمزامنة مع مختلف وسائل الاتصال سواء عبر الكمبيوتر أو الجوال أو الآيباد.

من أهم منافسيه في هذا المجال: بوكس دوت نت (BOX. NET) وشوغارسينك (SUGARSYNC) وموزي (MOZY) وزومو درايف (ZUMODRIVE) وغيرها.

ولد دريو في أكتون بولاية ماساتشوستس الأمريكية في 4 آذار/مارس 1983، وتخرج في علوم الحاسب الآلي من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا. يملك دريو ثروة تقدر بأربع مئة مليون دولار.

وردت فكرة تصور دروب بوكس بعد نسيان دريو هودستون مراراً محرك الأقراص USB حين كان طالباً في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا. ويقول: إن الخدمات القائمة في ذلك الوقت «تعاني مشكلات كمون الإنترنت، والملفات الكبيرة، هذا ما جعلني أفكر كثيراً» بدأ بصنع شيء لنفسه، ولكن بعد ذلك أدرك أنه يمكن أن يستفيد الآخرون منه.

أسس دريو هودستون شركة دروب بوكس عام 2007، وبعد ذلك بوقت قصير من تأمين التمويل عن طريق Y COMBINATOR، انطلق موقع دروب بوكس رسميّاً في تشرين الأول/أكتوبر 2008 ، وقد بدأ المشروع بملف اسمه DROPBOX.PY.

في نهاية 2009 حققت دروب بوكس أرقاماً عالية بوصولها إلى مليوني عضوية، وأصبح الرقم ضعفاً في بداية سنة 2010، وفي 2011 وصل عدد مستخدمي DROPBOX إلى 25 مليون مستخدم يشاركون 200 مليون ملف يوميّاً وأكثر من مليون ملف في كل 5 دقائق.

ويقول دريو هودستون، مؤسس الشركة ورئيسها التنفيذي خلال مشاركتها في المؤتمر العالمي للجوال MWC 2013: «لقد بدأ موقع DROPBOX منذ خمس سنوات فقط، الآن وصلنا إلى 100 مليون مستخدم حول العالم، لقد نسينا الآن استخدام وحدة التخزين المتنقلة الـ USB، مستخدمونا أصبحوا يعتمدون على DROPBOX في التخزين والوصول لملفاتهم».

ويتوقع دريو هودستون أن يزداد عدد الأجهزة المستخدمة للخدمة إلى 650 مليوناً خلال نهاية عام 2013.

يُذكر أن موقع DROPBOX واجه أيضاً منافسة قوية جدّاً في السنوات الأخيرة، من الشركات الناشئة وجبابرة التكنولوجيا، مثل آبل، وSKYDRIVE من مايكروسوفت، وDRIVE جوجل، التي بدأت في إنشاء خدمات التخزين الخاصة بها أيضاً للمستخدمين.

وحتى مع تلك المنافسة واصل DROPBOX نموه وزيادة قاعدة مستخدميه، وهو ما جعل (هودستون) شديد الثقة في الأمر، وهو يسخر من منافسة تلك الشركات لهم حين قال: «هذه الشركات مشغولة بمحاولة صنع شيء صنعناه نحن منذ أربع سنوات».

أصبح دريو هودستون واحداً من اللاعبين الواعدين الذين تتراوح أعمارهم بين 30 عاماً في الأعمال التجارية. ويصف رئيس شركة Y COMBINATOR أن

دروب بوكس الاستثمار الأكثر نجاحاً.

وتُعد شركة دروب بوكس من أفضل 20 شركة من الشركات الناشئة في وادي السيلكون.



33

أوركت بويوكوكتن

مؤسس

orkut



أوركت بويوكوكتن

أوركت هي شبكة اجتماعية على الإنترنت التي تملكها وتشغلها جوجل. تم تصميم هذه الخدمة لمساعدة المستخدمين على التعرف إلى أصدقاء جدد وقدامى والحفاظ على العلاقات القائمة.

ولد أوركت بويوكوكتن في السادس من شباط/ فبراير عام 1975 في بلدة تركية تدعى (كونيا). درس هندسة البرامج والمعلومات في جامعة بيلكنت في أنقرة بتركيا، ومنها أخذ شهادة الماجستير، ثم أكمل رسالة الدكتوراه من جامعة

ستانفورد في كاليفورنيا، الولايات المتحدة، وكانت رسالته عن البحث الإلكتروني والأجهزة الكفية.

عمل أوركت في جوجل عام 2002 بوصفه أحد أكبر موظفي الشركة. وطور موقعاً اجتماعيًّا أسماه باسمه (WWW.ORKUT.COM) ثالث أكبر موقع اجتماعي على الشبكة العالمية بملكية فردية بنسبة 20 % (والباقي لجوجل).

في 22 كانون الثاني/يناير 2004 أطلقت جوجل أوركت بعد الاستحواذ عليه.

ما القصة وراء ORKUT.COM:

يحكى أن شابّاً سمع أن محبوبته توفيت في حادث قطار، ولكن اسمها سقط من ملفات المفقودين في هذا الحادث، وعندما كبر الشاب ودرس في مجال تقنية المعلومات حتى أخذ شهادة الدكتوراه في أواخر العشرينيات من عمره ما يُعدّ إنجازاً بحد ذاته.

بعدها قام بتوظيف مطوري مواقع إنترنت في العالم أجمع لتمكنه من عمل برنامج بحث يستطيع به أن يجد اسم محبوبته الضائعة من السجلات. الأمور سارت بالنحو الذي أراد أوركت، ووجد محبوبته بعد أن ضحى بملايين الدولارات، وجدها بعد ثلاث سنوات من البحث الإلكتروني المضني. وعندها حان الوقت لإقفال بحثه، لكن المدير التنفيذي لشركة جوجل سمع عن البرنامج ومدى كفاءته العالية في البحث، فما كان منه إلا أن شغل أوركت في شركة جوجل للبحث الإلكتروني، وأصبح يدرّ على أوركت من موقع ORKUT.COM مبلغ مليار دولار في السنة الأولى لإطلاقه.

وعلى الرغم من أن أوركت أقل شعبية في الولايات المتحدة من المنافسين الفيس بوك وجوجل + ، لكنها تُعدّ واحدة من أكثر المواقع التي تمت زيارتها في الهند والبرازيل، ما دفع شركة جوجل عام 2008 إلى الإعلان أنها سوف تنقل كامل إدارة أوركت إلى جوجل البرازيل بعد أن كانت فى كاليفورنيا.

وموقع أوركت على شبكة الإنترنت لديه حالياً أكثر من 100 مليون مستخدم نشط في جميع أنحاء العالم لثقة الناس فى جوجل الشديدة.

ولعل أهم ما يميز أوركت هو الرقابة الشديدة لمحتواه واحترامه لمبادئ الآخرين.

ويمكن لمستخدم أوركت أيضاً إضافة ملفات الفيديو إلى ملفهم الشخصي

إما من يوتيوب أو جوجل فيديو مع خيار إضافي لوضع إما استطلاعات مقيدة أو غير مقيدة.

كيف؟

لنرى معاً، يأخذ أوركت مبلغ 12 دولاراً أمريكيًّا عن كل شخص يتم تسجيله في الموقع.

يأخذ 10 دولارات أمريكية عن كل شخص يتم تسجيله عن طريق دعوة شخص مسجل في الموقع.

يأخذ 8 دولارات أمريكية عن كل شخص يتم تسجيله عن طريق شخص مدعو من دعوة شخص مسجل. و 6 دولارات أمريكية عن الشخص المقبل، ما يؤلف لديه شبكة لا تنتهي.

يأخذ 5 دولارات أمريكية عندما يتم إلغاء شخص من حساب المدعو الأول، و 4 دولارات عندما يتم إلغاء شخص للشخص الداعي.

يأخذ 200 دولار عن كل شخص يرفع صورته على الموقع. يأخذ دولاراً أمريكيّاً واحداً عندما يسجل أحدهم الخروج من الموقع.

وهكذا بسلسلة دخل لا تنتهي. هذا مقنع بأن بقي أن تعرف أن موقع أوركت هو موقع مجاني. أما لماذا تحتاج جوجل إلى موقع أوركت حتى تدفع له هذه المبالغ الطائلة فالإجابة عند جوجل نفسها على الرغم من أن كل مشروعات جوجل رابحة.

كان لأوركت شعبية كبيرة في إيران، ولكن الموقع الإلكتروني حُظِر من قبل الحكومة. وفقاً لتقارير رسمية يرجع ذلك الحظر لقضايا تتعلق بالأمن القومي.

وفي آب/أغسطس 2006، قامت دولة الإمارات العربية المتحدة على خطى إيران بحجب الموقع. وتمت إزالته بعد ذلك في تشرين الأول/أكتوبر 2006. وفي 3 تموز/يوليو 2007، نشرت صحيفة أخبار الخليج بإعادة النظر في هذه المسألة، ولا يزال الحظر ساري المفعول على الرغم من وعد جوجل للتفاوض على رفع الحظر مع دولة الإمارات العربية المتحدة.

وقامت السعودية بمنع الوصول إلى موقع ORKUT، فيما تقول وزارة الإعلام البحرينية: إنها ستحذو حذوها.

orkut

34

شون فانينج

مؤسس





شون فانينج

شون فانينج مبرمج أمريكي، ولد في 22 تشرين الثاني/نوفمبر 1980 في بروكتون، ماساشوسيتس.

عام 1998 ابتكر شون برنامج نابستار ليكون أول برنامج لتبادل ومشاركة الملفات بطريقة الند للند (P2P)وهو عبارة عن منصات لتبادل الملفات الذي يُعدّ الأول في تاريخ الإنترنت.

كان الحافز لشون هو شريكه في غرفة سكن الكلية الذي كان يواجه صعوبات في الوصول لملفات إم بي ثري MP3. أمضى شون شهوراً طويلة ساهراً

على كتابة شفرات لبرنامج يمكن من خلاله تحميل ملفات الموسيقا من الإنترنت.

تسمح تكنولوجية الموقع للناس لتبادل ما لديهم بسهولة من ملفات MP3 مع المشاركين الآخرين.

طور شون البرنامج في الوقت الذي كان منتسباً فيه لجامعة (نورث إيسترن) ببوسطن، وظهر شون لاحقاً على غلاف مجلة (وايرد) وازدادت شهرته.

عام 2001 كان نابستر هدفاً لدعاوى قضائية كثيرة من عمداء صناعة الموسيقا التي أدت في النهاية إلى التسبب في وقف الخدمة في تموز/يوليو 2001، وذلك لامتثال الأمر القضائي. وفي 24 أيلول/سبتمبر 2001 تمت تسوية القضية جزئيّاً. اتفق نابستر على دفع مبلغ 26 مليون دولار للمبدعين الموسيقيين وأصحاب حقوق النشر.

من أجل دفع تلك الرسوم، حاول نابستر تحويل خدمتهم المجانية إلى نظام الاشتراك. وهكذا تم تخفيض حركة المرور إلى نابستر.

بلغ عدد المستخدمين نحو 80 ألف عضو مسجل نشط.

استحوذت عليها شركة PRIVATE MEDIA GROUP و ADULT ENTERTAINMENT مقابل 2.43 مليون دولار.

منذ تشرين الثاني/نوفمبر 2002 أصبح اسم نابستر وشعاراته الدعائية ملكاً لشركة (روكسيو).

وفي 3 حزيران/يونيو 2013، أصبح نابستر متوافراً في 14 دولة إضافية في أوروبا، بل كانت متاحة بالفعل في ألمانيا والمملكة المتحدة.

عام 2003 قام شون فانينج بافتتاح شركة (سنوكاب) مع كل من جوردان مندلسون ورون كونواي، وتهدف الشركة إلى أن تكون سوقاً مشروعاً للإعلام الرقمي. وأيضاً هو من أهم الذين أسهموا في نجاح الموقع العالمي (فيس بوك) فهو من نصحهم أولاً بأن يحذفوا كلمة THE من موقع فيس بوك، فقد كان اسمه في البداية ذا فيس بوك THE FACE BOOK وهو أيضاً ساعد على انتشار موقع الفيس بوك، فقد كان له نفوذ ومعارف في أنحاء العالم، وقد بلغت ثروته بسبب أسهمه في شركة فيس بوك 2.1 مليار دولار.

أصبح نابستر سيد مواقع تحميل الموسيقا على الإنترنت وبعدها بدأت المواقع المنافسة في الظهور.

عام 2006 طور شون (RUPTURE) وهي أداة ربط اجتماعية تسهل الاتصال بين اللاعبين في عالم (WARCRAFT).



35

برام كوهين

يخترع





برام كوهين

برام كوهين BRAM COHEN مبرمج حاسوب أمريكي ولد في 12 تشرين الأول/أكتوبر 1975 وهو مبرمج بروتوكول بت تورنت الشهير لتبادل الملفات (P2P)، وهو أيضاً مؤسس مشارك للمؤتمر السنوي للقراصنة وهواة التكنولوجيا CODECON.

عاش في مدينة نيويورك، وتعلم لغة برمجة البيسك، تخرج في الثانوية عام 1993 ودرس في جامعة بيفالو، ولكنه ترك الجامعة.

كان يعمل في شركة MOJONATION للتقنية في سان فرانسيسكو، وقام بترك وظيفته والتفرغ لما يقارب العام لتصميم هذا بروتوكول التورنت من دون الحصول على أي دعم خارجي واعتماداً على دخله الخاص. ولكنه ما إن أطلقه حتى انتشر استخدامه بين مستخدمي الإنترنت انتشار النار في الهشيم، وأصبح أكثر التطبيقات مشاركة للملفات انتشاراً، ما دفع مصممه إلى تكوين شركة وصل دخلها إلى أكثر من 25 مليون دولار في نهايات عام 2006.

تم تطبيقه أول مرة في 2 تموز/يوليو 2001 مدعوماً من شركة كوهين بت تورنت، إينك. واللغة المستخدمة في برمجة البروتوكول هي لغة بايثون.

يعمل الآن على تطوير برنامج بت تورنت، حيث أصدر له إصدارات عدة. مما يرويه عن نفسه أنه في صيف عام 2002 استخدم ملفات لصور إباحية طعماً لإغراء المستخدمين لتجربة النسخة الأولية من برنامج بت توررنت. وقد اشترى برنامج يو توررنت UTORRENT وصار الآن هو أساس برنامج بت توررنت.

اكتسبت تورنت شهرتها؛ لقدرتها على تبادل الموسيقا بسرعة كبيرة وملفات الأفلام على الإنترنت.

بحلول عام 2004، دخل كوهين في شراكة مع شقيقه روس كوهين وشريك تجاري هو أشوين نافين، وفي حلول منتصف عام 2005، قام رجل الأعمال الرأسمالي المغامر ديفيد تشاو بتمويل تورنت، وفي أيار/مايو 2005، أصدر كوهين بيتا من تورنت، وفي أواخر عام 2005 توصل كل من كوهين ونافين إلى اتفاق مع MPAA (جمعية السينما الأمريكية) لإزالة أي ارتباطات تشير إلى محتوى غير قانوني على موقع تورنت الرسمية. وكان هذا الاتفاق مع أكبر سبعة إستوديوهات في أمريكا.

وعام 2012 أعلن عن الإصدار بيتا من بت تورنت لايف للبث التلفزيوني من خلال الإنترنت.

ولمن لا يعرف هذا البروتوكول، فهو مبني على مبدأ أساسي، وهو المشاركة الفعلية للملفات أو «لكي تأخذ يجب أن تعطي» أو كما صاغها مصممها (TIT FOR TAT) فمن يشارك سعة الاتصال بشكل أكثر مع الآخرين يستطيع الحصول على بيانات أكثر، ومن ثم يستطيع إكمال سحب الملف بشكل أسرع. حيث يتم تكوين ملف بت تورنت أساسي، يصف مكان وجود الملف

المقصود نشره، إضافة إلى عنوان جهاز مزود يسمى (المتابع) TRACKER يقوم بالاحتفاظ بقائمة الأشخاص الذين يتشاركون الملف المقصود نشره. ومن ثم يقوم المستخدمون بسحب ملف البت تورنت الأساسي (الذي يكون عادة صغير الحجم) ويقومون بمخاطبة مزود (المتابع) الذي يزودهم بقائمة من المستخدمين الذين يمتلكون أجزاءً مختلفة من الملف المُشارك. وبعدها يقوم المستخدمون بتبادل هذه الأجزاء المختلفة من الملف فيما بينهم دون الحاجة إلى سحب الملف من مصدره الأساسي، وبذلك تقل متطلبات سعة اتصال الإنترنت على واضع الملف، ويقل الضغط على جهازه. ويُعدّ تورنت واحداً من البروتوكولات الأكثر شيوعاً لنقل الملفات الكبيرة.

على الرغم من أن معظم استخدامات هذا البرتوكول هي لسحب الأفلام والملفات الصوتية إلا أن هذا يجب ألا يوقفنا عن احترام مصممه الذي استخدم قدراته الفردية ومعرفته بالحاسب لكي يبتكر بروتوكولاً غيّر مسار الإنترنت بكاملها، وسطر اسمه في تاريخ الإنترنت.

وفي تشرين الثاني/نوفمبر 2004 أصبح هذا البروتوكول مسؤولاً عن 40 % من حركة نقل البيانات على الإنترنت التي يتداولها 150 مليون مستخدم نشط شهريّاً وفقاً لشركة تورنت. واستناداً إلى هذا الرقم، يمكن تقدير العدد الإجمالي للمستخدمين لتورنت شهريّاً أكثر من ربع مليار دولار.

تعتمد الشركات التقنية الكبرى، مثل فيس بوك وتويتر وويكيبيديا على بروتوكول BITTORRENT لتسريع نقل الملفات على الرغم من أنهم لا يمدحونه علانية.

ويواجه التورنت معارضة كبيرة من منتجي الأفلام؛ لأنه أسهل طريقة لقرصنة المحتوى محفوظ حقوق الملكية الفكرية، ويُعدّ أكبر مواقع التورنت مثل PIRATEBAY وجهة كل من يرغب في تحميل أي ملف بطريقة غير مشروعة ومجاناً.

تحصّل كوهين علي عدد من الجوائز عن أعماله على بروتوكول تورنت، وهذه الجوائز تشمل ما يأتي:

- عام 2005 حصل على جائزة تكنولوجي ريفيو TR35 المقدمة من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا بوصفه واحداً من أكبر 35 من المبتكرين في العالم تحت سن الـ 35 عاماً.

- عام 2005 حصل على جائزة أكثر 100 شخصية مؤثرة.

- عام 2006 حصل على جائزة STUG المقدمة من اتحاد الحوسبة التقنية المتقدمة.
- عام 2010 حصل على أكثر 100 شخصية مطورة للإنترنت.



36

كريغ نيومارك

مؤسس

craigslist



كريغ نيومارك

«أعترف أني لست مديراً ناجحاً. من المهم جدّاً معرفة متى تترك الطريق لغيرك».

موقع كريجزليست CRAIGSLIST الذي يُعدّ من أكثر المواقع زيارة، حيث يبلغ عدد المتصفحين 14.1 مليون زائر في الشهر تقريباً.

كريجز ليست عبارة عن شبكة مركزية للمجتمعات المحلية عبر الإنترنت وشبكة للشعوب المختلفة، تعرض إعلانات مجانية على الإنترنت مصنفة مع فروع مخصصة لفرص العمل، والسكن، ولبيع الخدمات، وملخصات، ومنتديات المناقشة.

وبهذا بدأت بعض الصحف الخوف، حينما شعروا بالتهديد من قبل موقع يعرض إعلانات مجانية للجميع. وبدأ نيومارك بقائمة البريد الإلكتروني للأصدقاء في منطقة خليج سان فرانسيسكو. ومنذ ذلك الحين، نمت لتصبح قاعدة بيانات على الإنترنت للإعلانات المبوبة.

ولد كريغ نيومارك في 6 كانون الأول/ديسمبر 1952. درس في جامعة كيس ويسترن، حيث حصل على درجة البكالوريوس في العلوم عام 1975 ودرجة الماجستير في العلوم عام 1977.

بعد التخرج في الجامعة، عمل نيومارك في شركة IBM مدة 17 عاماً مبرمجاً. ثم انتقل إلى سان فرانسيسكو للعمل في شركة تشارلز شواب.

وهنا يتحدث كريغ نيومارك عن بداياته في سوق الإنترنت:

منذ 15 عاماً بدأ كريغ نيومارك مع موقعه CRAIGSLIST بوصفه موقعاً للوائح وقوائم في الفنون وأحداث الشبكة العنكبوتية في سان فرانسيسكو، ومنذ تعيين جيم بكماستر مديراً تنفيذيّاً منذ 10 أعوام. بدأ العمل في قسم خدمات الزبائن في الشركة.

وهنا يتحدث نيومارك عن نواة الشركة، وكيف استطاع النجاح وكيف يحاول المحافظة على هذا النجاح:

عام 1994 وعندما كنت في تشارلز شواب كنت أرى الإنترنت على أنه قاعدة أعمال للمزادات والسمسرة. رأيت كثيراً من الناس يساعدون بعضهم وقلت: إني يجب أن أفعل شيئاً. ولهذا بدأت عام 1995 بموقع بسيط يحتوي قوائم لأهم الأحداث، قوائم فنية وأشياء في التكنولوجيا، وكان هذا حول سان فرانسيسكو. واستمر عملي في الموقع، وبدأ الناس يقدمون لي تعليقات ونصائح بماذا يمكنني أن أفعل. كثير من الأفكار كانت جيدة، وبالفعل بدأت بتنفيذها، ومن ذاك الوقت بدأت أستمع للناس كثيراً، لأعرف ماذا يحتاجون، وأصبحت أفعل ما يريدون هم. بعض الأحيان كانت الأمور صعبة، ولكن المتابعة هي صفقة كبيرة.

وسط عام 1995 كان يجب أن أعطي هذا الشيء اسماً. كنت سأعطي هذا

الشيء اسم أحداث سان فرانسيسكو، ولكن الناس من حولي أسموه CRAIGSLIST ولهذا كان يجب أن أبقي على هذا الاسم، ولهذا استمعت إليهم، وأبقيت على الاسم.

القيادة في موقعنا كانت تتم من قبل المجتمع، ونتيجة لذلك نعدّ المشروع في الوقت نفسه خدمة للمجتمع.

ولم أفكر أن يصل CRAIGSLIST إلى كل هذا النجاح نهائيّاً، وكنت أفضل أن أملك القليل من التخيل والرؤية كلما أمكن ذلك. ولكن أنا كنت أملك بعض الأفكار الجيدة ولكن أغلب أفكاري أتت من الناس. أنا كنت أتابع الناس، وأعدهم بوعود، وأنفذها. ومن وقت لآخر كنت أؤلف تلك الأفكار لتكون أكبر، ولكن الاستماع للآخرين هو موضوع جيد.

ويقول: أعترف أني لست مديراً ناجحاً. مصادفة التقيت جيم بكماستر، وكان اللقاء في الوقت المناسب. من المهم جدّاً معرفة متى تترك الطريق لغيرك.

أتدخل حالياً فقط في بعض الأمور الصغيرة لأبقى على اطلاع، وأبقى أتذكر قيمنا. من مدة لأخرى يساعدني أحدهم على معرفة تلك القيم، وأنا أحاول التوضيح بأسلوب يجعل القيم لها معنى.

أخيراً اكتشفت شيئاً جديداً في حياتي، عندما أقول شيئاً شفهيّاً أو كتابيّاً، وألتزم به والوعد الشفهي بالنسبة إلي هو بنفس قوة الوعد الخطي، ولكن اكتشفت أخيراً أن الجميع لا يفكرون التفكير نفسه في الأعمال. البعض يرى أن ما تتفوه به غير مهم وفقط المهم هو ما تكتبه، وإذا أنا اكتشفت قيمة كبيرة هناك.

أول شيء أقوم بفعله عند الاستيقاظ هو تسلّم خدمة العملاء مباشرة، ولهذا أنا دائماً على اتصال مع ما هو (حقيقي).

في أي مؤسسة الناس تقول: ماذا يريد المدير سماعه، وفيما بعد المدير يرد بما يريد سماعه العميل. ولهذا الشخص في أعلى المؤسسة دائماً بعيد عن الحقيقة، ولهذا أنا أبحث دائماً عن الحقيقة والحقيقة فقط.

وهناك سؤال: أنت قمت بتطوير نظام لقيم عميقة تعرفت إليها خلال أعوام, ما تلك القيم وأيّاً منها تابعة لك؟

القيم هي معرفة الإيرادات التي تريد تحقيقها, متى تريد التوقف، وما دورك

في المجتمع. أميل للثقة بجوجل وفيس بوك؛ لأنهما حينما يتعثران, جيدان وينظران في الآثار التي تلحق بالمجتمع، عندما يقومان بأي شـيء.

وبعد 15 عاماً أصبحت التكنولوجيا أذكى وأذكى، ولهذا يجب جعل الموقع أسرع. قمنا بتنفيذ تحسينات عميقة بالنسبة إلى البحث المتعدد بحسب المدينة، وحالياً نحن موجودون في أكثر المدن والموقع وبلغات عدة.

وموقع كريجزليست يخدم أكثر من عشرين مليار مشاهدة للصفحة شهريّاً، ما جعل الموقع يحتل المرتبة 30 بين المواقع على شبكة الإنترنت في جميع أنحاء العالم، واحتل الموقع المرتبة 8 من بين المواقع على شبكة الإنترنت في الولايات المتحدة.

في كانون الأول/ديسمبر 2006، في مؤتمر (يو بي إس) وسائط الإعلام العالمية في نيويورك، قال الرئيس التنفيذي لشركة كريجزليست جيم بكماستر المحللون في وول ستريت: إن كريجزليست لا يولي اهتماماً كبيراً لتحقيق أقصى قدر من الربح، وفضل بدلاً من ذلك مساعدة المستخدمين على العثور على السيارات والشقق، والوظائف.

craigslist

37

نيكلاس زينشتروم

مؤسس





نيكلاس زينشتروم

لم تنجح كثير من تطبيقات الإنترنت في تضييق المسافات بين البشر في مختلف أنحاء العالم مثلما نجح برنامج سكايب للاتصال عبر الشبكة الدولية.

ولد نيكلاس زينشتروم في 16 شباط/فبراير 1966. وهو رجل أعمال سويدي

ومخترع برنامج كازا وسكايب. درس في جامعة أوبسالا في السويد، ثم في جامعة ميشيغان في الولايات المتحدة الأمريكية، علم إدارة الأعمال والإعلام الآلي، ويحمل شهادتين جامعيتين في إدارة الأعمال والهندسة الفيزيائية وشهادة الماجستير في علوم الكمبيوتر من جامعة أبسالا في السويد. فيما بعد عمل في شركة الاتصالات السويدية تيلي 2. وانتقل بعد ذلك إلى تأدية مهمات عدة في مجال تطوير الأعمال تضمنت مسؤولية تدشين شركة (جيت تو نيت) الأوروبية المقدمة لخدمة الإنترنت، وشغل منصب المدير التنفيذي لشركة (إيفريدي دوت كوم). بعد ذلك اتجه إلى تأسيس شركة (كازا) التي تقدم خدمة المشاركة في الملفات على الإنترنت، حيث شغل فيها منصب المدير التنفيذي.

في شهر آذار/مارس 2001 أسس برنامج تبادل الملفات الشهير كازا، وبعد بيع شركة (كازا) إلى شركة (شارمان نيتووركس)، أقدم زينشتروم على تأسيس وإدارة شركة (جولتيد)، وهي شركة برامج تقوم بتطوير وتسويق حلول للشركات وخصوصاً في مجال الحصول الأمثل على المعلومات. وشارك زينشتروم في تأسيس شركة (ألتنيت) التي هي عبارة عن أول شبكة آمنة لترويج المحتويات التجارية للمستهلكين والتي تدمج خدمات الترويج والتوزيع والدفع.

لكن أهم مشروع لزينشتروم هو آخر مشروع له، وهو شبكة هاتف الإنترنت سكايب الذي طوره مع الدنماركي يانوس فريس، وقاما في أيلول/سبتمبر 2005 ببيعه لموقع إي باي بمبلغ 2.6 مليار دولار.

قام نيكلاس زينشتروم ويانوس فريس مع مجموعة من مطوري البرمجيات بابتكار برنامج سكايب، وتم إصدار النسخة الأولى منه في 2003، ويعتمد على نظام التشغيل CROSS-PLATFORM، ويُمكِّن برنامج سكايب مستخدميه من الاتصال صوتيّاً (هاتفيّاً) عبر الإنترنت بشكل مجاني بالنسبة إلى مستخدمي هذا البرنامج، لكن مع تكلفة بسيطة في حال الاتصال بخطوط الهاتف الثابتة أو الجوالة.

ومنذ إزاحة الستار عن خدمة الاتصال التليفوني عبر الإنترنت عام 2003، وصل عدد مستخدمي هذا البرنامج حتى الآن إلى أكثر من 300 مليون شخص.

وكان هدف المبرمج السويدي نيكلاس زينشتروم ويوناس فريس عندما التقيا في كوبنهاجن هو إطلاق العنان لنمط جديد من السلوكيات. وكان الاثنان قد سبق لهما تبادل ملفات موسيقية عبر الإنترنت، وكانا يرغبان في تجربة إمكانية إجراء مكالمات هاتفية عبر الشبكة العنكبوتية.

وعندما أطلق الاثنان مشروعهما المبدئي، وكان يحمل اسم (كازا)، كانا

يعتمدان على تقنية الاتصال المباشر بين جهازي كمبيوتر، حيث إن استخدام عدد كبير من أجهزة الكمبيوتر الشخصية يتميز بأنه أرخص من إقامة جهاز خادم مركزي، وأنه يجعل من الصعب بالنسبة إلى قراصنة الإنترنت اختراق هذا النظام.

وتطرق فريس إلى مشروع (سكايبر) للمرة الأولى في مقابلة مع جريدة دنماركية في أواخر عام 2002. وكلمة سكايبر هي مزيج بين كلمتي (سكاي) وتعني (السماء) باللغة الإنجليزية، وكلمة (بيير تو بيير) (P2P) وتعني الاتصال المباشر بين جهازي كمبيوتر.

وقال فريس آنذاك: «نعتقد أن هذا المشروع يمتلك مقومات النجاح القوي الذي حققه برنامج كازا».

وفي وقت لاحق تحول (سكايبر) إلى (سكايب)، حقق بالقطع النجاح نفسه الذي حققه برنامج (كازا) الذي اختفى، ولم يعد له وجود في وقت لاحق. وتم تسجيل موقع سكايب الإلكتروني في 23 نيسان/إبريل عام 2003، وكان المبرمج الإستوني أهتي هينلا يتولى معظم أعمال البرمجة الخاصة بخدمة سكايب.

وبدأت عجلة النجاح تدور بقوة في 29 آب/أغسطس من العام نفسه عندما أزيح النقاب عن أول نسخة على الإطلاق من برنامج سكايب.

وقال زينشتروم في مقابلة مع وكالة الأنباء الألمانية (د.ب.أ) وهو يتذكر السنة الأولى العصيبة من عمر البرنامج: «استغرقت نحو عام لجمع المال اللازم لبرنامج سكايب».

وتتميز الاتصالات التي تتم عبر برنامج سكايب، سواءً إن كانت في صورة رسائل نصية أو صوتية أو مرئية بأنها مشفرة، باستخدام تقنية تحافظ الشركة على سريتها، وهو ما أضفى على الخدمة شعبية متزايدة من جانب الأشخاص الراغبين في حماية خصوصيتهم، على الرغم من أن سكايب وافق على الكشف عن البيانات في حالة التحقيقات الجنائية.

وأحدث نجاح خدمة سكايب تغييراً في صناعة الاتصالات اللاسلكية.

ويقوم 300 مليون مستخدم بملياري اتصال عبر الفيديو في اليوم الواحد بوساطة (سكايب). وفي دليل على النجاح الباهر للخدمة، تحول اسم الخدمة إلى فعل اصطلح على استخدامه، وهو أمر نادر حصل مع أطراف قليلين، مثل (زيروكس) و(جوجل).

وفي دليل آخر على نجاح هذه الخدمة، شكلت (سكايب) قدوة لمجموعات عدة أطلقت خدمات منافسة أبرزها (فايس تايم) من (آبل).

وحتى لو أحدثت (سكايب) ثورة في مجال التكنولوجيا، إلا أنها لم تأتِ من عدم، وقد طورت استناداً إلى تقنيات قائمة في مجال الاتصالات.

ويشرح مارتن غيدس، وهو من كبار المستشارين في مجال الاتصالات يتخذ في بريطانيا مقراً له أن «الاتصالات الدولية المنخفضة الكلفة عبر الإنترنت كانت موجودة في الأصل».

ويتابع قائلاً: «إن ميزة سكايب هي أن هذه الخدمة رفيعة المستوى مع مواصفات عالية الجودة تجعل المستخدم يشعر بأنه إلى جوار أصدقائه وأقربائه البعيدين عنه في طريقة لم تكن ممكنة من قبل».

وصرح مايكل باول الرئيس السابق للجنة الاتصالات الاتحادية بالولايات المتحدة عام 2004: «عندما قمت بتحميل برنامج سكايب، عرفت أن الأمر قد انتهى»، موضحاً: «إن العالم سوف يتغير بشكل حتمي».

وبحلول تشرين الأول/أكتوبر عام 2004، كان عدد مستخدمي برنامج سكايب قد بلغ مليون شخص.

وتلْقى خدمة سكايب مقاومة من كبرى شركات الاتصالات في العالم، حيث تحاول حجب إشارة الخدمة، وتثير قضية المعاملة العادلة بالنسبة إلى تداول الأنواع المختلفة من البيانات عبر الإنترنت، وهي مسألة محل نزاع قضائي أمام المحاكم.

وعام 2005، اشترت شركة إي باي للتجارة الإلكترونية خدمة سكايب نظير 1.3 مليار دولار، ولكنها لم تحقق النجاح المأمول من ورائه، فقامت ببيعه مرة أخرى عام 2009 إلى مجموعة (سيلفر ليك) الاستثمارية، وأخيراً استحوذت عليه شركة مايكروسوفت العملاقة للبرمجيات في 10 أيار/مايو 2011 مقابل 8.5 مليار دولار.

سمت مجلة التايم الأمريكية زينشتروم ضمن قائمة 100 الأكثر تأثيراً في العالم لعام 2006. ويعمل زينشتروم الآن على خدمة توزيع عبر الإنترنت مع زميله وشريكه يانوس فريس، إضافة إلى استمراره في عمله في شركة (سكايب).

يُعدّ زينشتروم الأكثر إثارة للجدل والخلافات من خلال مشروعاته المبتكرة

على الإنترنت التي جابهت الشركات التقليدية بتهديدات فعلية لحصصها من السوق.

فقبل خمس سنوات من ابتكاره مشروع (سكايب) الذي يسمح لمستخدمي الإنترنت بالتحدث مجاناً عبر الشبكة وبمهاتفة الخطوط الهاتفية الثابتة والنقالة بأسعار منخفضة جدّاً، دشن زينشتروم بالاشتراك مع فريس برنامج (كازا) الذي لا يعني اسمه شيئاً، لكنه يسمح لمستخدمي الشبكة بمشاركة ما بحوزتهم من ملفات. وبعد مدة وجيزة من تدشين هذا البرنامج تحول إلى واحد من أكبر المنافسين لموقع (نابستر) لتحميل الموسيقا. ومن خلال توسعه السريع بدأ البرنامج يواجه مشكلات تتعلق بحقول الملكية الفكرية، بعد أن رأت الشركات المنتجة للموسيقا أنه بات مصدر تهديد حقيقي لحصصها في الأسواق، وبعد أن وجد المستخدمون في هذا البرنامج وسيلة سهلة للحصول على الموسيقا التي يرغبون في سماعها وتحميلها على أجهزة الكمبيوتر أو نقلها إلى أقراص مدمجة من دون الحاجة إلى شرائها من السوق.

ومع أن زينشتروم وفريس قد أقدما على بيع موقع (كازا) إلا أن التبعات القانونية على تشغيل هذا الموقع لا تزال تتفاعل حتى الوقت الحاضر. فالدعاوى القضائية التي رفعتها شركات الموسيقا من أجل الحصول على تعويضات عن تحميل موسيقا تعود حقوق ملكيتها إليها قد جعل من أمر دخول زينشتروم وفريس إلى الولايات المتحدة (غير منصوح به)، على الرغم من أن زينشتروم يصف هذه الدعاوى بأنها سخيفة.

غير أن نجاح زينشتروم يتمثل في تدشين مشروع (سكايب) الذي يستخدم تكنولوجيا (كازا) نفسها، ولكن في مجال الهاتف على الإنترنت. إذ إن المبلغ الذي دفعته (إي باي) لشراء (سكايب) قد فاجأ جميع المراقبين على الرغم من احتمالات ارتفاعه إلى 3.9 مليار دولار في حالة تحقيق الإيرادات المتوقعة في السنوات المقبلة.

ومع أن (سكايب) لم يكن أول مشروع يقدم خدمة الهاتف على الإنترنت، إلا أن الفضل في توسعه ونجاحه يعود إلى كونه الأسهل في التحميل والاستخدام. وإن توقيت تدشين هذا المشروع كان مثاليّاً في تزامنه مع تحول خدمة «الشريط العريض» (الشامل) إلى خدمة متاحة بشكل واسع في أوروبا وآسيا.

ولعل أهم إنجازات زينشتروم تتمثل في تغلبه على الصعوبات التي تعترض ربط (سكايب) مع خدمات هاتفية أخرى، حتى يتمكن المستخدمون من إجراء مكالمات مع خطوط هاتفية خارج شبكة الإنترنت، ما أفسح المجال لخدمة

(سكايب) بتحقيق إيرادات كبيرة.

ومع طرح أجهزة يدوية في الأسواق تسمح باستخدام خدمة سكايب كأي جهاز هاتف تقليدي، وارتفاع عدد المشتركين في الخدمة إلى 68 مليون مشترك يتوزعون على مختلف أنحاء العالم، ويزدادون بنحو 180 ألف مشترك يوميّاً، يمكن للمرء أن يفسر الثقة التي يحملها زينشتروم، إذ يرى أن شركات الاتصالات الوطنية تعاني البطء والبيروقراطية، بحيث لا يمكنها أن تلحق بخدمة (سكايب). إذ يقول: «إن شركات عدة للاتصالات تسعى إلى التنافس معنا إلا أنني لا أراها تشكل تهديداً لنا، فهي لا تفهم طبيعة عملنا. فالاتصالات الصوتية لم تعد تمثل محور أعمال الاتصالات، بلى إن هذا المحور تحول إلى أعمال البرامج عبر الإنترنت». ويتوقع زينشتروم أن تختفي خطوط الهاتف الثابتة في المستقبل.

وهذا هو السبب وراء انضمام زينشتروم إلى (إي باي) من أجل مجابهة الخدمات المنافسة التي تحاول (جوجل) و(مايكروسوفت) تقديمها. أما خيار تعويم (سكايب) فقد كان ينطوي على أخطار بحسب اعتقاده، إذ يقول: «إن لدى إي باي منظومة يمكننا استخدامها من خلال العلامة والانتشار والمعرفة بكيفية التعامل مع الأطر التنظيمية الحكومية، في الوقت الذي تدير فيه تلك المنظومة أكبر خدمة للدفع على الإنترنت».

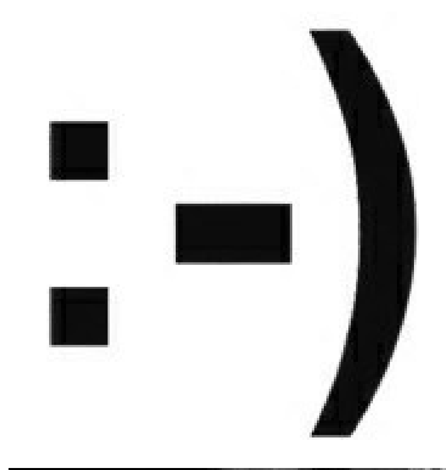


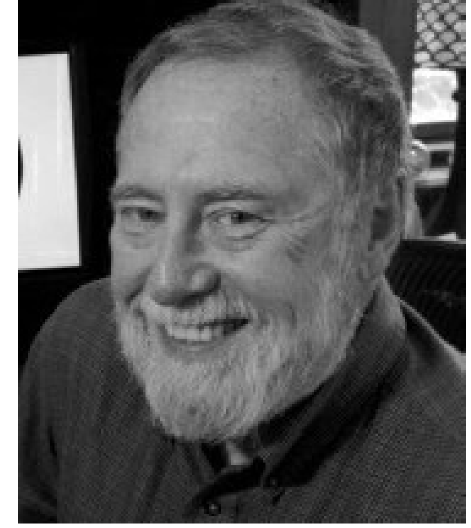
38

سكوت فالمان

مخترع

تعبيرات الوجوه





سكوت فالمان

التعبيرات، تلك الوجوه التي أصبحت جزءاً كبيراً من عالم المحادثات على الإنترنت بدأت بتعبيرين فقط قام باقتراحهما الدكتور سكوت فالمان من جامعة كارنيجي ميلون في منتدى علوم الحاسوب الخاص بالجامعة نفسها، حين اقترح الشكل «(-: » للتعبير عن الابتسامة أو المزاج والشكل «)-: » لتوضيح أن الموضوع المكتوب ليس مزحة أو تعبير عن الغضب كان ذلك في 19 أيلول/سبتمبر 1982، وسرعان ما انتشر استخدام هذه التعبيرات ضمن بقية الجامعات، وتطورت الفكرة لتتم إضافة المزيد من التعبيرات الجديدة التي ظهرت برسومات صفراء اللون، ومن ثم تم إدخال الرسوم المتحركة.

في مقابلة أجرتها معه صحيفة التيليجراف عبّر فالمان عن تفاجئه بالانتشار الكبير الذي حققته هذه الفكرة التي لم تأخذ منه سوى 10 دقائق من التفكير.

لكن البروفيسور فالمان أكد أنه لا يوافق على هذه التعبيرات المحدثة. وقال لصحيفة الإندبندنت البريطانية: «أعتقد أنها قبيحة».

ولد عالم الكمبيوتر سكوت فالمان في 21 آذار/مارس 1948 حصل على درجة البكالوريوس ودرجة الماجستير عام 1973 من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، وحصل على الدكتوراه من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا عام 1977. عمل في وقت مبكر على التخطيط الآلي على الشبكات الدلالية، وهو عضو في التجمع الأمريكي للذكاء الصناعي.

وكانت شعبية هذه الرموز تتزايد مع صعود أنظمة التراسل الفوري، حينما قامت كثير من شركات التكنولوجيا الكبيرة بدمج عدد كبير من هذه الرموز في منتجاتها لتغطي كل شيء من الغضب إلى الرعب والمفاجأة. واستخدمتها ياهو، وأمريكا أون لاين، وشبكة مايكروسوفت في جميع أنظمة عرض التراسل الفوري.

وقد تلقى مكتب البراءات في الولايات المتحدة 24 من تطبيقات العلامة التجارية المتصلة بالتعبيرات، وكثير منها لا تزال معلقة.



39

مارك آندرسن

مخترع متصفح نيتسكيب نافيغيتر





مارك آندرسن

مارك آندرسن رجل أعمال أمريكي ولد في 9 تموز/يوليو 1971. وهو المؤسس المشارك ورئيس نينغ، وهي الشركة التي توفر منصة لمواقع الشبكات الاجتماعية ومستثمر في كثير من الشركات الناشئة، وهو عضو في مجلس إدارة الفيس بوك.

بقيت الإنترنت في تطوُّر حتى تَمكَّن أحد المبرمجين من جامعة إيلنُوي، ويدعى مارك آندرسن عام 1993 بالتعاون مع شركة NCSA من تطوير أول مُستعرِض BROWSER هل الاستخدام، ويعرض محتويات الويب بشكل رسومي، وقد أُطلق عليه اسم مستعرض موزايك MOSAIC BROWSER، الذي يُعدّ متصفح ويب الأول، وبعد عام من ذلك طَرحت شركة نيتسكيب التي أسسها

آندرسن أول مُستعرِض تجاري حمل اسم نيتسكيب نافيغيتر. وتغيرت منذ ذلك الوقت نوعية محتويات الويب نحو الأفضل، ولم يَعُد استخدامها قاصراً على الباحثين وخبراء الكمبيوتر، بل أصبحت الخدمة الأكثر شعبية والأوسع انتشاراً في عالم الإنترنت.

كان لمتصفح (نيتسكيب نافيغيتر) النصيب الأكبر في سوق متصفحات الويب، إلا أنه بحلول عام 2002، أصبح للمتصفح عدد قليل جدّاً من المستخدمين، ويعود هذا جزئيّاً إلى أن شركة مايكروسوفت قد ضمنت متصفحها إنترنت إكسبلورر في نظام التشغيل مايكروسوفت ويندوز.

اشترت شركة AOL شركة نيتسكيب كومينيكاشن، وبحلول عام 2008 توقف إنتاج هذا المتصفح.

جمع مارك آندرسن أول ثروة له بكتابة التعليمات البرمجية التي أصبحت برنامج (نتسكيب نافيغيتر)، متصفح شبكة الإنترنت. وهو الآن رأسمالي مغامر يبشر بتنامي أهمية البرمجيات في عالم المال والأعمال اليوم. بل إنه يعلن أن البرمجيات بدأت تستولي على العالم ـ أي إنها ستكون المصدر الرئيس للقيمة المضافة، وأنها تعرض التنبؤ الآتي: سيتم تقسيم الاقتصاد العالمي يوماً ما بين أشخاص يخبرون أجهزة الكمبيوتر ماذا تفعل، وأشخاص آخرين تخبرهم أجهزة الكمبيوتر ماذا يفعلون.

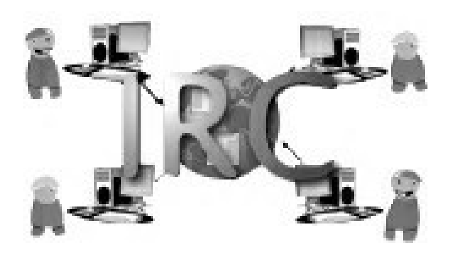


40

جاركو أوكارينن

مخترع

خدمة المحادثة عبر الإنترنت





جاركو أوكارينن

ولد جاركو أوكارينن في 16 آب/أغسطس 1967، فنلندي الجنسية، وهو مطور أول شبكة دردشة عالمية أو لعقد المؤتمرات المتزامنة، التي تسمى الآن بـ(آي آر سي (IRC)(INTERNET RELAY CHAT). واشتهرت شبكة الدردشة IRC في بداية عام 1991 عندما غزا العراق الكويت.

الآي آر سي IRC هو بروتوكول مفتوح يستعمل تي. سي. بي وفي بعض الأحيان يستعمل نظام أمن الاتصالات؛ بحيث خادم الآي آر سي الواحد يمكن أن يتصل، ويرتبط مع خوادم آي آر سي أخرى. يحتاج مستعمل الآي آر سي إلى برنامج خاص للاتصال بخادم معين، هناك الكثير من هذه البرامج المتخصصة أو المتعددة البروتوكولات.

كتب جاركو برنامج عميل الآي آر سي، وأنشأ خادماً للشبكة الجديدة، وذلك سنة 1988 حين كان يعمل في جامعة أولو في مدينة أولو الفنلندية. صمم جاركو الشبكة الجديدة لتكون بديلاً عن برنامج MUT الذي كان يعمل على خادم BBS الفنلندي الذي كان يسمى صندوق أولو (OULUBOX).

استمر جاركو في تطوير الآي آر سي لأربعة سنوات متواصلة، وسنة 1997 حصل على أول جوائزه من تطوير الآي آر سي، حيث حصل على جائزة دفوراك لنظام الاتصالات الشخصية وسنة 2005 حصل على جوائز أخرى من مؤسسة جائزة الألفية للتقنية.

بعد أن حصل على درجة الدكتوراه من جامعة أولو عام 1999، في مجالات رسومات الحاسوب والتصوير الطبي وجهوده في مجال الأخير تركز على التطبيب عن بعد، وهو أيضاً شريك ورئيس مهندس البرمجيات في شركة تطوير ألعاب إلكترونية، وكان في وقت سابق رئيس قسم هندسة البرمجيات في ADD2PHONE أوي (هلسنكي، فنلندا)، رئيس R & D في CAPRICODE (أولو، فنلندا) والمدير العام في شركة نوكيا.

يعمل أوكارينن حالياً في شركة جوجل على مشروع مخرجات جوجل في السويد.

يقول جاركو: إنه لا يذكر تاريخ ميلاد الآي آر سي جيداً، ولكنه يؤكد أنه كان في أواخر شهر آب/أغسطس من عام 1988.

كان جاركو يعمل في جامعة أولو في قسم معالجة المعلومات حيث كان يدير خادوم صن. وحسبما يقول: إن هذا لم يأخذ الكثير من وقته. ثم بدأ بعمل برنامج اتصالات يجعل من أولوبوكس (وهو منفذ BBS كان يعمل على استضافة TOLSUN.OULU.FI ويدار من قبل جاركو) أسهل في الاستخدام. وكان الهدف السماح بالدردشة في الوقت الحقيقي (مراسلة فورية) بين مستخدمي الشبكة فيما يشبه قنوات الآي آر سي الموجودة حالياً. ثم قام أحد زملاء جاركو، ويسمى جوكا بيهل بكتابة برنامج للدخول إلى أولوبوكس، وكان يسمى MUT اختصار إلى MULTIUSER TALK، ولكن البرنامج كان مليئاً بالمشكلات، ولم

يكن يعمل جيداً، ومن أجل تصحيح هذا بدأ جاركو ما يسمى الآن (الآي آر سي)، أو كما يسميه تاريخ ميلاد الآي آر سي الذي يجهل تاريخ بدئه بالضبط.

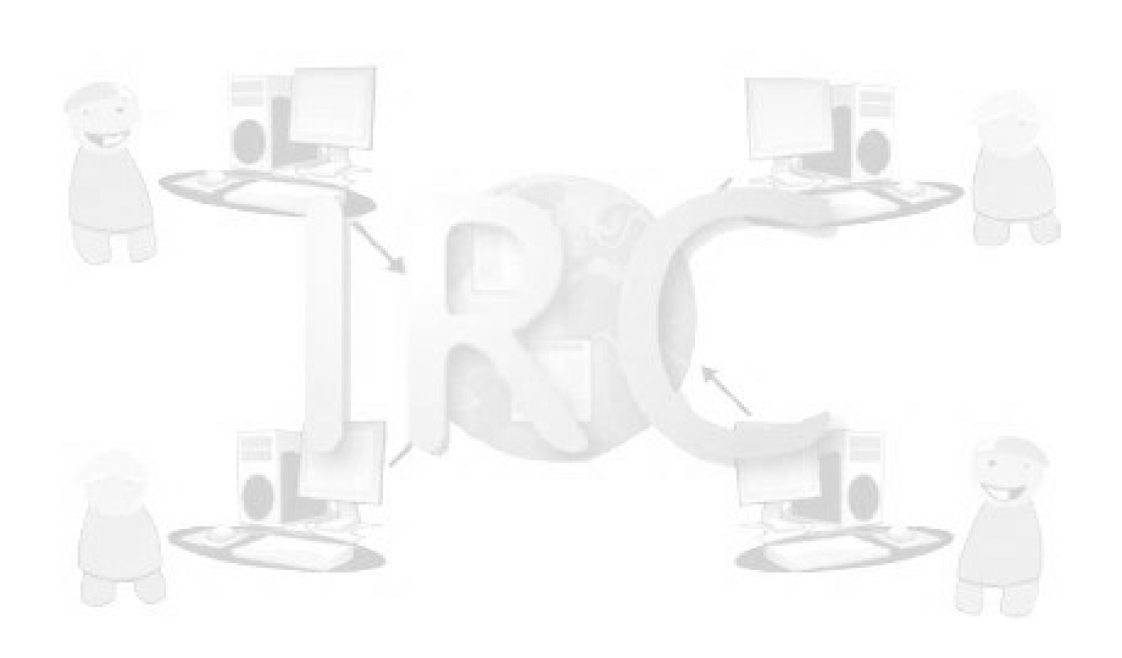
عندما بدأ الآي آر سي كان يضم أكثر من 10 مستخدمين بقليل.

وتعتمد الشبكات الأشهر على خوادم منتشرة حول العالم وهذه الخوادم جميعها مرتبطة بالخدمة نفسها (دردشة الآي آر سي) بحيث كل مستخدم يرتبط بالخادم الأقرب (أو الموجود) في بلده للحصول على الأداء الأفضل.

إضافة إلى المحادثة الجماعية يتوافر في الآي آر سي نظام للدردشة الخاصة ونظام لنقل الملفات يعرف باسم إكس دي سي سي.

ابتداءً من نيسان/إبريل 2011، أصبحت أكبر 100 شبكة آي آر سي حول العالم تستقبل أكثر من نصف مليون شخص في الوقت نفسه بعدد غرف يقدر بمئات الآلاف (تصنف كلها بوصفها شاغرة أي يوجد فيها 5 مستخدمين على الأقل) و1.500 خادم إنترنت مخصص لهذا الغرض من أصل ما يقارب 3200 خادم في جميع أنحاء العالم.

الترميز الأكثر شيوعاً في قنوات الآي آر سي هو اليونيكود UTF-8 ولكن يستثنى من ذلك بعض الخوادم التي تحدد ترامیز خاصة (تكون خاصة بترامیز ويندوز أو غيرها)، ولذلك قد يضطر المستخدمون إلى تغيير ترميزهم في كل مرة يدخلون إلى ذلك الخادم المعين.



41

براد فيتزباتريك

مؤسس





براد فيتزباتريك

لايف جورنال هو موقع اجتماعي للتدوين المجاني؛ حيث بإمكان مستخدمي الإنترنت الاهتمام بمدوّنة أو سجل أو يوميات. وهو من أقدم المواقع التي توفر خدمة عمل المدونات مجاناً. لايف جورنال هو أيضاً اسم لبرمجة خادم حرة ومفتوحة المصدر التي صممت خصيصاً لتشغيل المواقع الاجتماعية على شبكة الإنترنت الخاص بلايف جورنال.

يختلف لايف جورنال عن مواقع التدوين الأخرى؛ لأنه يحتوي على مميزات شبه بالـ WELL مثل مجتمع اكتفاء ذاتي وبعض ميزات شبكة اجتماعية مماثلة لمواقع شبكات اجتماعية أخرى.

بدأت لايف جورنال في 15 نيسان/إبريل 1999 من قبل المبرمج الأمريكي براد فيتزباتريك بوصفها خدمة للتدوين المجاني ببعض الخيارات الاجتماعية القوية آنذاك، وقد أسس فيتزباتريك هذه الخدمة بوصفها طريقة ليظل على اتصال مع أصدقائه من أيام المدرسة الثانوية؛ لينبههم إلى كل شيء جديد من الأنشطة.

وقد أسهم الوجود المبكر للايف جورنال في الظهور إعلاميّاً بشكل كبير، ولعل آخر ظهور في فيلم THE SOCIAL NETWORK الذي يحكي قصة نشأة الشبكة الاجتماعية FACEBOOK وكانت شخصية (جيسي أيزنبيرج JESSE EISENBERG) تستخدم لايف جورنال عام 2003.

في كانون الثاني/يناير 2005، اشترت شركة سيكس أبارت (SIX APART) لبرمجيات المدونات دانجا إنترآكتيف (DANGA INTERACTIVE)الشركة التي كانت تتعامل مع لايف جورنال.

في 2 كانون الأول/ديسمبر2007 أعلنت شركة سيكس أبارت أنها سوف تبيع لايف جورنال لسوپ SUP وهي شركة إعلانية روسية كانت ترخص ماركة لايف جورنال وبرمجياته للاستعمال في روسيا. المالكون الجدد كشفوا عن خطة لتجديد الخدمة، وضم مجتمع لايف جورنال، وإطلاق منتجات جديدة من أجل المعلنين.

عام 2009 تم شراء لايف جورنال من شركة أمريكية لمصلحة شركة SUP الروسية لتبدأ بعد ذلك في التخبُّط والانهيار.

من أهم مميزات لايف جورنال هي قائمة الأصدقاء (FRIENDS LIST)، التي تتيح للموقع جانباً اجتماعيّاً قويّاً، إضافة إلى خدمات للمدوّنات، كذلك قائمة الأصدقاء توفر عدداً مختلفاً من الإذاعات عبر الخدمات الخصوصيّة، ولكل مستخدم لديه صفحة للأصدقاء، وتجمع أحدث التدوينات من الأشخاص الموجودين على قائمة المستخدم للأصدقاء.

ولد براد فيتزباتريك في 5 شباط/فبراير 1980 في ولاية أيوا، وهو مبرمج أمريكي، تخصص في علوم الكمبيوتر في جامعة واشنطن في سياتل.

عام 2008 انضم إلى المجلس الاستشاري للايف جورنال، وهو يعمل الآن

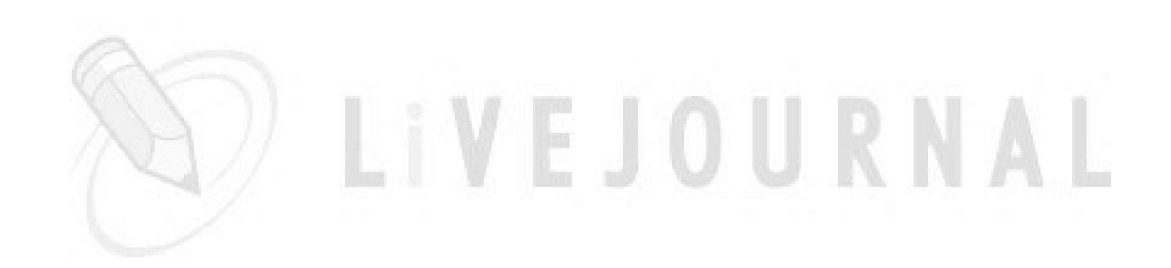
لدى شركة جوجل.

تعرضت لايف جورنال للحجب من بعض الدول:

في أيار/مايو 2007 بدأت الحكومة الصينية منع الوصول إلى لايف جورنال، وقطعت عن مواطنيها ما يقرب من 1.8 مليون خدمة مدونة مضيفة لدى لايف جورنال.

وفي تشرين الأول/أكتوبر 2010 حجبت لايف جورنال في كازاخستان. وكان السبب أن قرار المحكمة يشير إلى بعض المدونات تدعو إلى التطرف.

وفي آذار/مارس 2012 بدأت عرقلة لايف جورنال في أوزبكستان.

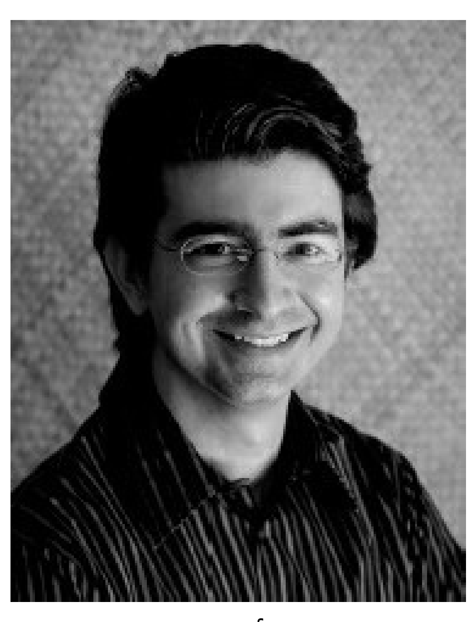


42

بيير أوميديار

مؤسس





بيير أوميديار

بيير مراد أوميديار إيراني الأصل وفرنسي المولد وأمريكي المنشأ، وهو خبير اقتصادي ومساهم في الأعمال الخيرية، ومؤسس ورئيس موقع إي باي للمزادات العلنية.

ولد بيير في باريس في 21 حزيران/يونيو 1967 لأبوين إيرانيين، حيث عمل أبوه جراحاً بشرياً، وانتقلت عائلته إلى الولايات المتحدة الأمريكية وعمره ست

سنوات، ونشأ في العاصمة الأمريكية واشنطن، وقضى سنتين في ولاية هاواي، ثم عاد إلى واشنطن مرة أخرى، له اهتمام بالحساب، بينما كان لا يزال يدرس في مدرسة سانت أندروز إيبيسكوبال في مدينة بيثيسدا بمقاطعة ماريلاند. تخرج في مدرسة سانت أندروز سنة 1984، وأظهر حبه للإلكترونيات وأجهزة الكمبيوتر (خاصة TRS-80) وهو في مدرسته.

درس بعد ذلك في جامعة بوستن، وتخرج فيها عام 1988 حاملاً شهادته في مجال علوم الكمبيوتر، على أنه لم يُبْدِ أبداً أي علامة من علامات التفوق الدراسي خلال مشواره. وعمل لحساب شركة كليرز CLARIS، أحد فروع شركة آبل لتقنيات الحاسوب التي كانت حينذاك تنتج برامج لماكنتوش.

بعدما علّم نفسه بنفسه البرمجة على أجهزة آبل ماكنتوش، جاءت وظيفة بيير الأولى في شركة كليرز CLARIS التابعة لشركة آبل، وقد أسهم في برمجة تطبيق الرسم الشهير MACDRAW لأجهزة آبل. وشارك في شركة لتطوير أحبار الطابعات، وفي بداية إطلاق شركة لإنتاج حاسبات بشاشات اللمس التي أعيد تصنيفها إلى شركة التجارة الإلكترونية، وأعيد تسميتها إلى السوق الإلكتروني. (ESHOP).

عام 1991، شارك مع ثلاثة من أصدقائه في تأسيس شركة برمجيات للكمبيوتر تعمل عن طريق القلم INK DEVELOPMENT CORPORATION، كانت الشركات تعتقد آنذاك أن هذا سوف يكون مستقبل الكمبيوتر! بين الوقت والحين برمج أيضاً أدوات لشبكات تجارية. لهذا غير اتجاه شركته لهذا المجال، برمجة شبكات التسوق عبر الإنترنت: ESHOPS.

ولكن الأمور لم تأتِ كما يريد، فرحل عن الشركة 1994 وبعد سنتين اشترتها مايكروسوفت منه 1996.

ورجع للعمل في الشركات، ولكنه بقي يفكر في إمكانيات توفير التجارة الحرة بين الفرد والآخر، باستخدام شبكة إنترنت بوصفها وسيلة الجمع بين المشترين والبائعين. وعام 1995 في يوم ما، وهو جالس يتحدث مع خطيبته، قالت له: إنها تريد بيع أغراض عندها ولكنها لا تجد مشترياً.

هنا خطرت في باله فكرة: «لماذا لا أصنع شبكة، وأعرض أغراض خطيبتي، وأرى النتيجة، أعطي سعراً منخفضاً جدّاً وهم يزودون». أي إن الفكرة على شكل مزاد.

جلس بيير أوميديار في عطلة نهاية الأسبوع على جهاز الكمبيوتر، حتى

استطاع أن يبرمج برنامجاً للمزادات. تم إطلاق الموقع عام 1995 وكان اسمه AUCTION-WEB تم تغيره إلى EBAY لاحقاً بعد أن تطور.

وعمد من اليوم الأول إلى فكرة مفادها أن على برنامجه أن يحاول حل المشكلات المحتمل وقوعها، وأن يستمر في العمل مهما حدث. تماماً المبدأ نفسه الذي عليه قام بروتوكول الاتصال الذي تقوم عليه إنترنت، المسمى TCP/IP.

في الأيام الأولى لم يزر الموقع أحد، ولكن بعدما أعلن عنها في مؤسسة أصبح الزوار يتهافتون الواحد تلو الآخر.

في البداية كان كل شيء مجانيّاً، ثم تحول في مقابل نقود؛ لتغطي تكاليف استضافة وتشغيل الموقع. في مقابل كل عملية بيع تتم، كان بيير يحصل على عمولة صغيرة، هذه العمولة كانت تنفق في تطوير الموقع وزيادة خدماته.

عام 1996 وبعدما أصبح عدد المستخدمين 25000، وبعدما اشتهر الموقع بفعل كلمات الثناء والإعجاب التي نالتها خدمات الموقع، وكذلك بسبب معلقة الأمانة (FEEDBACK FORUM)، حيث كان بإمكان كل من البائع والمشتري أن يكتب محصلة خبرته في التعامل مع الآخر، ما زاد من أمانة وصدق الموقع، وإمكانية الاعتماد عليه، كان من المهم أن يعمل بيير مع شخص آخر يعرف إدارة الشركات بشكل ممتاز، فعيّن سكول SKOLL خريج الماجستير في الاقتصاد والتجارة، ليدير الشركة معه. وفعلاً صنع سكول خطة جديدة للشركة، وبدؤوا يأخذون نسبة على كل عملية. ولا ننسى أيضاً أنه هو وموظفوه تعبوا كثيراً ليظهر الموقع بهذا الشكل. البرمجة (دون ثغرات) الممتازة أدت أيضاً دور - الألوان - التصميم- الحماية الممتازة لهذه الشبكة وجميع الأدوات لحماية البيانات الشخصية وأرقام البنك وأشياء كثيرة أخرى.

وبعد سنة أدخل معه MEG WHITEMAN، مع زوجته، وأخذوا يتناقشون في كيفية تحسين الدخل (إذاً النقاش مهم جدّاً جدّاً).

عام 1997، حول بيير اسم الموقع إلى EBAY تصغيراً لاسم شركة الاستشارات التي أسسها بيير أيضاً تحت اسم ECHO BAY (أو وادي الصدى، إذا أردت معرفة المعنى الحرفي). هذا التصغير إنما جاء لأن الاسم الأول (إيكو باي) كان بالفعل محجوزاً على إنترنت.

بدأ بيير بعدها في الدعاية بقوة وعنف لخدماته، ليصبح عدد المزادات التي يوفرها موقعه أكثر من 800 ألف مزاد، وعام 1998 طرح بيير موقعه في البورصة،

حين زاد عدد المشتركين في موقعه إلى أكثر من مليون مشترك، وفي نهاية هذا العام، كانت القيمة المقدرة لحصة بيير في أسهم موقعه قرابة 3 مليارات دولار. في البداية، كان بيير المدير والحارس، حتى بدأ يعين عاملين مشهوداً لهم بالخبرة، ثم عين مديرة تنفيذية عام 1998 وبدأ يتفرغ لمهمات أكبر.

على أن هذه الرحلة لم تمضِ أبداً بلا مشكلات، فعام 1999 توقف الموقع عن العمل مدة 22 ساعة متصلة، لكن الشركة عمدت إلى الاتصال بأكثر من 10 آلاف من كبار العملاء، وشرح سبب ما حدث من مشكلات، ومن ثم الاعتذار عن هذا الانقطاع. بعدها بمدة قصيرة توقف الموقع عن العمل مدة 8 ساعات.

كبر عدد المنتجات والسلع كثيراً جدّاً. ومع التخطيط الجيد والمتابعة والإدارة الجيدة أصبح الموقع أكبر شبكة تجارية في مجال المزادات وبيع التجزئة.

عام 2003 حقق الموقع عوائد بأكثر من ملياري دولار، وكان لديه أكثر من 95 مليون مشترك، يبيعون بضائع تنقسم إلى أكثر من 45 ألف تصنيف، وتمضي الشركة إلى صفقات شراء واستحواذ، (مثل شراء PAYPAL ثم SKYPE) وتسير على درب دخول أسواق جديدة، خاصة الصين والهند.

في حوار خاص مع بيير، ذكر أن أول مشروع تجاري له كان طباعة بعض البيانات على بطاقة صغيرة، تماماً، مثل تلك البطاقات التي تجدها في المكتبات العامة، مقابل 6 دولارات في الساعة، وأسهم في برمجة تطبيقات تتولى تنظيم جداول الحصص والدروس، وهو في الصف الثاني الثانوي.

يؤكد بيير أن شغفه الكبير هو لحل المشكلات بطرق جديدة تماماً، ولمساعدة الناس، وهو يعزو سر نجاحه إلى دعم المجتمع الذي نشأ حول موقعه ومتجره، الذين ساندوه وساعدوه وسوقوا له، دون طلب منهم. وإن أفراد المجتمع هم من تولوا الإبلاغ عن كل معاملات غير أخلاقية أو مشبوهة؛ ليصون المجتمع نفسه بنفسه.

يؤكد بيير أن المديرة التنفيذية (CEO) التي عينها رفعت الشركة باحتراف، وجعلتها تصل إلى ما وصلت إليه؛ لأنها كانت خبيرة بإدارة الشركات كبيرة الحجم.

ويُعدّ موقع إي باي EBAY موقع المزادات الأول على الإنترنت، حيث يمثل دور الوسيط بين البائع والمشتري، والمجال مفتوح لأي شخص لكي يعرض بضاعته للبيع أو شراء البضائع.

استطاع بيع أول سيارة عن طريقه عام 1996، ويصل حجم أعمال الموقع

اليوم 40 مليار دولار.

وإن أول مُنتج تم بيعه من الموقع كان (مؤشر ليزري LASER POINTER) مكسور!، وأغلى مُنتج بيع عبر الموقع هو (طائرة نفّاثة) بيعت بمبلغ 4.9 مليون دولار أمريكي.

ويبلغ عدد مُستخدمي موقع الـ EBAY عالميّاً، ما يُقدر بـ 112 مليون مُستخدم، ويقوم زوّار EBAY بالمتاجرة بمبلغ 2.457 دولار في الثانية الواحدة، ومتوسط الوقت الذي يقضيه الزائر على الموقع هو ساعة ونصف يوميّاً، ويبلغ عدد مُستخدمي الـ EBAY شهريّاً من الهواتف الذكية نحو 5 ملايين ونصف مُستخدم.

بلغت أرباح EBAY العام الماضي 2012 نحو 14.1 مليار دولار أمريكي.



43

جوليان أسانج

مؤسس





جوليان أسانج

بدأ موقع ويكيليكس WIKILEAKS.ORG على الإنترنت في 4 تشرين الأول/أكتوبر 2006 تحت اسم منظمة سن شاين الصحفية، وادعت وجود قاعدة بيانات لأكثر من 1.2 مليون وثيقة خلال سنة من ظهورها. ونشر أول وثيقة في كانون الأول/ديسمبر 2006 وتصف ويكيليكس مؤسسيها بأنهم مزيج من المنشقين الصينيين والصحفيين والرياضيين وتقنيين مبتدئين لشركات عاملة في الولايات المتحدة وتايوان وأوروبا وأستراليا وجنوب إفريقيا ومديرها جوليان أسانج، وهو ناشط إنترنت أسترالي. انطلق الموقع كويكي للتحرير، ولكنه انتقل تدريجيّاً نحو نموذج نشر أكثر تقليدية، ولم يعد يقبل بتعليقات المستخدمين أو كتاباتهم.

في نيسان/إبريل 2010، أنزلت ويكيليكس على موقع إنترنت يسمى COLLATERAL MURDER مشهد فيديو عن ضربة الطائرة في 2007 التي قتلت فيها قوات أمريكية مجموعة من المدنيين العراقيين والصحفيين. وبعدها في تموز/يوليو سربت ويكيليكس يوميات الحرب الأفغانية، وهي مجموعة لأكثر من 76900 وثيقة حول الحرب في أفغانستان لم تكن متاحة للمراجعة العامة من قبل. ثم سربت في تشرين الأول/أكتوبر 2010 مجموعة من 400000 وثيقة فيما يسمى سجلات حرب العراق بالتنسيق مع المؤسسات الإعلامية التجارية الكبرى. حيث سمحت تلك بإعطاء فكرة عن كل وفاة داخل العراق وعلى الحدود مع إيران. وفي تشرين الثاني/نوفمبر 2010 بدأت ويكيليكس بالإفراج عن برقيات الدبلوماسية للخارجية الأمريكية.

وتلقت ويكيليكس الثناء والانتقادات على حد سواء. وفازت بعدد من الجوائز بما في ذلك جائزة الإيكونومست في وسائل الإعلام الجديدة عام 2008، وجائزة منظمة العفو الدولية لوسائل الإعلام البريطانية عام 2009. وعام 2010 وضعت الديلي نيوز النيويوركية ويكيليكس الأولى من بين المواقع «التي يمكن أن تغير الأخبار بالكامل»، وقد سمي جوليان أسانج بوصفه أحد اختيارات القراء لشخصية 2010 وذكر مكتب مفوض المعلومات في المملكة المتحدة أن «الويكيليكس هو جزء من ظاهرة على الإنترنت لها سلطة المواطن». وفي أول الأيام ظهرت عريضة إنترنت مطالبة بوقف ترهيب الويكيليكس خارج نطاق القضاء، وقد استقطب أكثر من ست مئة ألف توقيع. وأثنى مؤيدو ويكيليكس في الأوساط الأكاديمية والإعلامية بتعريضها أسرار الدولة والشركات مطالبين بزيادة الشفافية ودعم حرية الصحافة وتعزيز الخطاب الديموقراطي، وهو ما يمثل تحدياً للمؤسسات القوية.

وفي الوقت نفسه انتقد عدد من المسؤولين الأمريكيين الويكيليكس؛ لتعريضها معلومات سرية تضر بالأمن القومي وفضح الدبلوماسية الدولية. وطلبت منظمات عدة لحقوق الإنسان من الويكيليكس إعادة صياغة نشرات الوثائق المسربة للمحافظة على المدنيين الذين يعملون مع القوات الدولية، وذلك للحيلولة دون حدوث أي تداعيات. وبالمثل، فقد انتقد بعض الصحافيين ضعف الإدراك لحرية التحرير عند الإفراج عن آلاف الوثائق في آن واحد دون تحليل كافٍ. وأعربت المفوضية السامية للأمم المتحدة لحقوق الإنسان في ردها على بعض ردود الفعل السلبية عن قلقها إزاء «حروب الإنترنت» ضد ويكيليكس، وفي بيان مشترك مع منظمة البلدان الأمريكية طالب المقرر الخاص للأمم المتحدة الدول والجهات الفاعلة الأخرى بوضع المحافظة على المبادئ القانونية الدولية في الحسبان.

وبشأن تمويل ويكيليكس يتضح بحسب مقابلة أجريت مع جوليان أسانغ أن فريق ويكيليكس أصبح يتكون من خمسة أشخاص يعملون بدوام كامل نحو 800 يعملون بحسب الضرورة، ولا تقدم مكافآت لأي منهم.

ولا يمتلك ويكيليكس مقراً رسميّاً، وتقدر نفقات الموقع سنويّاً بنحو 200 ألف جنيه إسترليني تصرف بصورة أساسية على (السيرفر) والخدمات المكتبية ذات الصلة. ولا تدفع ويكيليكس للمحامين، بينما تتلقى مئات الآلاف من الدولارات مساندة لإجراءاتها القانونية، وتجيء هذه التبرعات من مؤسسات إعلامية مثل (أسوشيتد برس) وصحيفة (لوس أنجلوس تايمز) ومؤسسة ناشري (ناشيونال نيوزبيبر).

وتصف الدولة المضيفة ويكيليكس نفسها بأنها «نظام غير قابل لإجراء رقابة عليه فيما يتعلق بتسريب كتلة وثائق لا يمكن تعقب مصادرها». وتستضيف شركة (بي آر كيو) السويدية موقع ويكيليكس، وتقدم هذه الشركة السويدية خدمات تتسم بدرجة عالية من التأمين والسلامة، وهي خدمات تتم من دون توجيه أسئلة من أي نوع لطبيعة عمل الشركات المستضافة. ويقال: إن شركة (بي آر كيو) السويدية لا تملك تقريباً أي معلومات عن عملائها، ولا توفر إلا معلومات قليلة عن نفسها. والسيرفر الرئيسي لموقع ويكيليكس موجود بالسويد مع سيرفرات عدة منتشرة حول العالم. وحول ذلك يقول جوليان أسانغ: إن هذه السيرفرات الموجودة في السويد ودول أخرى توفر الحماية القانونية للمواد التي يكشف عنها الموقع.

ويأتي دخْل ويكيليكس الأساسي من التبرعات، لكن المؤسسة تفكر في إعداد أنموذج لمزاد تبيع بمقتضاه لدور النشر حق الدخول المبكر على الوثائق قبل نشرها بالموقع، وبناء على ما ذكرته منظمة (واو) الهولندية، فإن ويكيليكس لا تتلقى أموالاً لتصرف على فريقها العامل؛ بل إن كل التبرعات موجهة أساساً للأجهزة والبرامج الحاسوبية و(الباندويدث) ونفقات السفر.

وتوفر مؤسسة ويكيليكس لنفسها سيرفرات خاصة بها في مناطق لم يتم الكشف عنها، وهي سيرفرات لا تسمح بالدخول إليها عبر الشبكة، وتستخدم شفرات في مستوى ما تفعله المؤسسات العسكرية لحماية مصادرها ومعلوماتها السرية الأخرى من أي متطفلين أو قراصنة.

ومثل هذه الترتيبات التي قامت بها ويكيليكس يطلق عليها «استضافة بحماية ضد الرصاص»، وفي 17 آب/أغسطس 2010 تم الإعلان عن أن حزب (بايريت) السويدي سيستضيف ويدير كثيراً من سيرفرات ويكيليكس الجديدة. وقدم الحزب سيرفرات لويكيليكس دون مقابل، وسيتأكد فنيون تابعون للحزب أن السيرفرات قد تم إعدادها، وأنها صارت تعمل بكفاءة، ووضعت بعض هذه السيرفرات تحت الأرض في مخبأ من القنابل النووية بالسويد ظل مهجوراً بعد أيام الحرب الباردة، ويوفر هذا المخبأ حماية بطبقة سمكها ثلاثين متراً من الصخور الصلدة.

وتشبه صفحة (عن ويكيليكس) الموجهة للقراء إلى حد بعيد صفحة موسوعة ويكيبيديا، وأي شخص يمكنه أن يرسل مواد إلى ويكيليكس، ويتاح لأي شخص أن يحرر في الموقع. ولا يتطلب الأمر معرفة فنية. وكان يمكن لمن يسربون الوثائق أن يقوموا بذلك بصورة سرية دون كتابة أسمائهم ودون إتاحة الفرصة لتعقبهم، ويمكن للمستخدمين مناقشة الوثائق المرسلة بصورة علنية،

وأن يحللوا صدقيتها، ويمكن للمستخدمين كتابة تفسيراتهم فيما يتعلق بتلك الوثائق. ومع ذلك، فإن موقع ويكيليكس أسس لسياسة تحرير تقبل فقط الوثائق التي تحظى باهتمام سياسي، أو دبلوماسي، أو تاريخي أو أخلاقي. وذلك رداً على انتقادات واجهها الموقع سابقًا بأنه ينشر كل شيء، ولا توجد لديه سياسة تحرير.



44

إسحاق رايشيك

مؤسس





إسحاق رايشيك

أصل الكلمة الفعلي هو معنى الكلمة (LOOK) التي تعني (انظر) ولكن بلغة إنجليزية قديمة وكذلك الكلمة (KRED) التي تعني (RATE) أي تقييم!، وهي شبكة اجتماعية مجانية مزيج بين (تويتر وفيس بوك وإنستغرام ويوتيوب) في الوقت نفسه مع إمكانية مشاركة ما تصوره عبر (تويتر وفيس بوك وتمبلر) نسخة مصغرة من موقع اليوتيوب. وتمكن المستخدمين من تحميل فيديوهات تحديث عن يومياتهم أو الحالة التي يعيشونها، وتسمى بكيكز KEEKS.

وكان القصد من وراء إنشاء الشركة هو رغبة الشركة في إنشاء شبكة تواصل اجتماعي لها طابع شخصي وحقيقي.

الشركة مقرها كندا - تورنتو، التي أُسِّست في بدايات عام 2010 وأول إصدار كان لها في منتصف عام 2011 من مؤسسها (RAICHYK ISAAC إسحاق رايشيك) - المؤسس ليس شاباً بل كهلاً - الذي كانت فكرته الأساسية أن يقوم ببناء شبيه لبرنامج (تويتر) أو (إنستغرام) في مجال التدوين المصغر، ولكن بدلاً من التدوين المصغر النصي يركز على التدوين المصغر المرئي بالفيديو (VLOG)، وكنسخة مصغرة من (يوتيوب) والآن وبعد قرابة ثلاثة أعوام تضم الشركة 30 موظفاً فقط ومجموع ما ضخ بالشركة من استثمارات يقدر بـ 30 مليون دولار حتى الآن.

(كيك KEEK) تُعدّ من أسرع التطبيقات والشبكات الخاصة بالإعلام الاجتماعي/الجديد انتشاراً، وتتركز فكرتها على أخذ صور من كاميرا الهاتف الذكي أو كاميرا الويب وإرسالها للشبكة مع إمكانية التعليق عليها من قبل الناس أو المتابعين نصيّاً أو عن طريق فيديو آخر، مع العلم أن أقصى مدة تستطيع تسجيلها أو رفعها هو (36) ثانية فقط، أما عن السر وراء (36) ثانية فلم تفصح به الشركة حتى الآن، واكتفت بذكر (IT’S A SECRET) إنه سري.

في الربع الأخير لعام 2012 تخطى عدد المشاهدات 250 مليون مشاهدة شهريّاً لأكثر من 6.4 ملايين مقطع فيديو منها ما يقارب مليوني مقطع أنتج في شهر واحد فقط، والآن أكثر من 66 ألف مقطع يتم رفعه يوميّاً، وأكثر من 10 ملايين مستخدم كانوا قبل نهاية عام 2012، وفي تشرين الثاني/أكتوبر 2012 رفع 250 مليون مقطع فيديو.

وارتفع إلى 16 مليوناً في بداية عام 2013 ارتفع عدد مستخدمي الكيك KEEK بمقدار 200 ألف مستخدم جديد يوميّاً مع مشاهدات تتخطى المليار مشاهدة شهريّاً.

في شهر آذار/مارس 2013، أعلنت KEEK إطلاق حسابات التحقق ليسهل على الأفراد أو الشركات التحقق من الحساب وحمايته من الانتحال، وخاصة الذين لديهم جمهور كبير على KEEK أو غيرها من الشبكات الاجتماعية.

وفي شهر آذار/مارس 2013، أطلقت KEEK نسخة بلاك بيري للمستخدمين لبلاك بيري 10. وفي 17 أيار/مايو 2013 أضافت KEEK خاصية ميزة التراسل، ما يسمح للمستخدمين من القطاع الخاص بالدردشة باستخدام الفيديو أو النص مع ما يصل إلى 36 شخصاً في آن واحد.

ويعود هذا النجاح بحسب مؤسس الخدمة إلى استخدام بعض المشاهير لهذه الخدمة، ويمثلون 20 % من نسبة التفاعل في الخدمة، وأيضاً ذكر المؤسس أن حصول كيك على استثمار بقيمة 18 مليون دولار أسهم في تطويرها و زيادة نموها خلال الأشهر الأخيرة، حيث استطاعت الخدمة الحصول على 24 مليون مستخدم جديد خلال الشهور الأربعة الأخيرة.

تُعدّ خدمة كيك من الخدمات الشهيرة في السعودية وبعض دول الخليج، حيث إن هناك الكثير من المستخدمين لها، ويتم التفاعل مع مقاطع الفيديو بشكل كبير جدّاً لدرجة أن بعض من اشتهر في خدمة كيك ظهر على التلفزيون، وبعضهم أصبح يظهر في الإعلانات التلفزيونية.

والتطبيق متوافر لأجهزة أيفون وأندرويد ونسخة الويب، ويمكن معرفة أكثر ما يتحدث عنه الناس عبر زيارة (KLUSTERS).

يُذكر أن كيك انتشرت بشدة فى دول الخليج العربى، فوصول مجموع المستخدمين من كل دول الخليج أكثر من 10 ملايين مستخدم فعّال وغير فعّال. أما بالنسبة إلى الموقع ككل فتبلغ عدد الزيارات شهريّاً مليار زيارة، ويتم رفع أكثر من 4.5 ملايين فيديو شهريّاً.

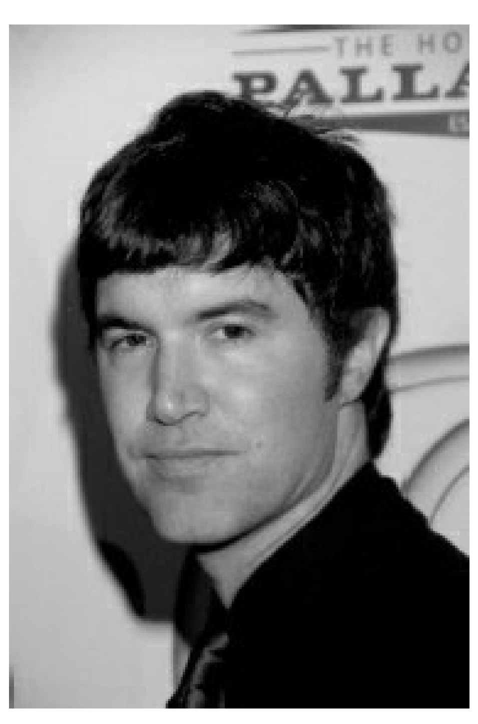


45

توم أندرسون

مؤسس





توم أندرسون

MYSPACE موقع يقدم خدمات الشبكات الاجتماعية التفاعلية على الويب بين الأصدقاء المسجلين في الخدمة، إضافة إلى خدمات أخرى، كالمدونات ونشر الصور والموسيقا ومقاطع الفيديو، والمجموعات البريدية وملفات المواصفات الشخصية للأعضاء المسجلين. يقع مقر الشركة في سانتا مونيكا في كاليفورنيا بالولايات المتحدة الأمريكية، بينما يقع مقر الشركة الأم (نيوز

كوربوريشن) في مدينة نيويورك.

أُسِّست ماي سبيس عام 2003 من قبل المبرمج والمصمم للمواقع الأمريكي توم أندرسون TOM ANDERSON، انتشر الموقع بسرعة كبيرة جدّاً خصوصاً في أمريكا وفي بريطانيا، ومن ثم انتشر بآسيا وإفريقيا وباقي قارات العالم.

ولد توم أندرسون في 8 شباط/نوفمبر 1970 في إسكونديدو، كاليفورنيا. وشارك في تأسيس الشبكة الاجتماعية موقع ماي سبيس عام 2003 مع كريس ديولف.

استحوذت عليه شركة نيوز كوربوريشن في تموز/يوليو 2005 بمبلغ 580 مليون دولار. من عام 2005 وحتى أوائل عام 2008، وكان ماي سبيس الأكثر زيارة من بين مواقع الشبكات الاجتماعية في العالم، وفي حزيران/يونيو 2006 تجاوزت جوجل والموقع الأكثر زيارة في الولايات المتحدة. وفي نيسان/إبريل 2008، تجاوزت ماي سبيس الفيس بوك في عدد من الزوار في جميع أنحاء العالم، وكذلك تجاوزتها في عدد زوار الولايات المتحدة.

وطبقاً لموقع أليكسا إنترنت يُعدّ موقع ماي سبيس هو سادس أكثر مواقع الويب الإنجليزية شعبية في العالم، وسادس أكثر مواقع الويب المكتوبة بأي لغة في العالم شعبية، ويُعدّ ثالث أكثر المواقع شعبية على الإطلاق في الولايات المتحدة. ارتفعت شعبية الموقع تدريجيّاً بنسبة أكبر من المواقع المشابهة الأخرى، وحاز 80 % تقريباً من عدد الزيارات المحسوبة لمواقع الشبكات الاجتماعية على الإنترنت، حتى صار يمثل جزءاً مهمّاً من الثقافة الشعبية المعاصرة، خاصة في البلاد الناطقة بالإنجليزية.

في أيار/مايو 2009، حصلت ماي سبيس على 800 مليون دولار من الإيرادات خلال العام المالي 2008. ومنذ ذلك الحين، انخفض عدد مستخدمي ماي سبيس بشكل مطرد على الرغم من كثير من إعادة التصميم. وابتداءً من حزيران/يونيو 2013، أصبحت ماي سبيس في المرتبة 303 من قبل مجموع حركة المرور على الشبكة، و223 في الولايات المتحدة.

عام 2009، قام ماي سبيس بتسريح العمال وتغيير الإدارة، واعتمدت على إعادة تصميم جذري للحصول على عودة المستخدمين إليه مرة أخرى، ولكن هذا قد جاء بنتائج عكسية لماي سبيس.

حاولت ماي سبيس إعادة تعريف نفسها على أنها موقع على شبكة

الإنترنت للترفيه الاجتماعي، مع التركيز على الموسيقا، والأفلام، والمشاهير، والتلفزيون. قامت ماي سبيس باتصالات مع منافسها الفيس بوك بأن تسمح بعودة المستخدمين الخاصة بهم. وقال الرئيس التنفيذي مايك جونز: إن ماي سبيس هو الآن «مكمل» لشركة الفيس بوك، التي «لا تُعد منافساً بعد الآن».



46

بلاك روس

مؤسس



mozilla

Firefox



بلاك روس

عندما كان عمره 14 عاماً بدأ العمل في NETSCAPE. الآن عمره 22 عاماً أصبح يتحدث عن اختراعه متصفح فايرفوكس ذي المصدر المفتوح القوي الذي أصبح المنافس الأول الإنترنت إكسبلورر.

موزيلا وفايرفوكس أصبحا جزءاً أساسيّاً لدخول الشبكة العالمية والإنترنت في عالم المصدر المفتوح. وأيضاً التطبيقات الشبكية.

بدأ بلاك روس BLAKE ROSS وديف هايت DAVE HYATT بالعمل على متصفح FIREFOX فايرفوكس بوصفه مشروعاً جانبيّاً في أثناء عملهما في شركة MOZILLA موزيلا. كانا يكافحان من أجل إعادة متصفح NETSCAPE نتسكيب إلى الحياة من جديد، الذي كان جزءاً من تطبيقات موزيلا مع البريد وتطبيقات أخرى، لكنهما أصيبا بالإحباط نتيجة القيود التي وضعت عليهما؛ لأن صنع علاقة بين موزيلا وفايرفوكس لم تكن بالسهلة بوصفها مشروعاً لمصدر مفتوح. موزيلا كانت تريد استقلالية. لذلك قرر روس وهايت أن ينشئا متصفحاً يُمكِّنهما حقّاً من تصفح الإنترنت بحرية أكبر وبإمكانيات أكبر.

وفعلاً عام 1998 قاما بعزل موزيلا عن NETSCAPE وقاما بإنشاء شركة تحت اسم MOZILLA ORGANIZATION التي أصبح اسمها فيما بعد MOZILLA FOUNDATION.

بدأا العمل في أوقات فراغهما على تصميم متصفح جديد يتميز بالسرعة والبساطة، ويمكن الاعتماد عليه في العمل.

عام 2002 أطلقا النسخة الأولى من البرنامج وسمياها PHOENIX فونيكس (معناه العنقاء .. طائر خرافي)، وعام 2004 أطلقا FIREFOX 1.1.

فايرفوكس كان شيئاً جديداً ومفتوح المصدر، ومع ذلك في وقت قياسي تشارك الصدارة مع المتصفح INTERNET EXPLORER إنترنت إكسبلورر في المجتمعات التقنية المختلفة.

ويُعدّ بلاك روس المؤسس الرئيس ولد عام 1985 في فلوريدا ميامي، وعمل في نيتسكيب عندما كان عمره 14 عاماً وفي الوقت نفسه كان يذهب إلى مدرسة GULLIVER PREPARATORY.أنهى الدراسة الثانوية عام 2003 وبعدها التحق بجامعة ستانفورد STANFORD UNIVERSITY.

بدأ بتطوير البرنامج عام 2000 بوصفه نظاماً مفتوح المصدر يمكن لأي شخص تطويره. كان يعمل بالقرب من فريق تطوير نيتسكيب الذي كان جزءاً من موزيلا،

وساعدهم على إصلاح الأخطاء البرمجية ودعوه للانضمام إليهم للتدرب في فصل الصيف في مقر الشركة في كاليفورنيا. بعدها بشهرين بدأ العمل من المنزل، إذ كانت الإجازة الصيفية قد انتهت.

عندما عاد في الصيف الذي يليه وجد الأمور قد ساءت أكثر من قبل، فقد تدهور حال نتسكيب في الأسواق، وعلى الرغم من ذلك عرضت شركة AOL شراء البرنامج. وتمت الصفقة بسعر 4 مليارات دولار، وهي التي أعطته في البداية الطريق لاختراع متصفح آخر غير النيتسكيب.

وقتها أصبح فايرفوكس حلاًّ بديلاً لنيتسكيب لمنافسة المتربع على العرش وحيداً إنترنت إكسبلورر. مع ذلك كان يبدو أن إنترنت إكسبلورر قد تم التخلي عنه. فعام 2001 تخلت مايكروسوفت عن فريق تطوير إنترنت إكسبلورر لذلك بدأ في تطوير متصفح فايرفوكس أكثر. وبدأ العمل معه ثلاثة أو أربع مطورين من الذين عملوا في مشروع نيتسكيب لأخذ القرار الصحيح لمصلحة المستخدم.

بدأا بإدخال خصائص جديدة كإدخال خاصية مانع النوافذ المزعجة POP-UP BLOCKING في نيتسكيب 7 وقد كان أول متصفح يدعم هذه الخاصية. وتم التحضير في موزيلا للكود البرمجي وتم تجهيزه كاملاً، ولكن إدارة مشروع نيتسكيب لم توافق على هذا؛ لأن موقع نيتسكيب الرسمي نفسه كان يحتوي على نوافذ إعلانية!! هذا النوع من القرارات مؤلم جدّاً. لذلك بدأا في مشروع PHOENIX (العنقاء) واختارا تسميته بهذا الاسم؛ لأن الأساطير الخيالية تقول: إن هذا الطائر ولد مرة أخرى من رماده وكان هذا تعبيراً جميلاً لمشروع ولد من رماد نيتسكيب، وكان هذا عام 2002.

اشترك مع روس في التطوير في نيتسكيب كلٌّ من ديفيد هايت وجوي هيويت الذي أصبح شريكه الآن في مشروعه باراكي PARAKEY الذي اشترته فيس بوك، وكان هو في قسم التطوير مع براين راينر (يعمل في GOOGLE الآن) وأسا دوتزيلر لمراقبة الجودة. واتخذ فايرفوكس وقتها وقت الفراغ بعد العمل في أول عام.

بعدها عادا إلى ميامي، واستمرا في العمل والتواصل عن طريق شبكة الإنترنت مدة.

بعدها أغلقا الوصول للكود البرمجي، لأنهما شعرا أنه من المستحيل أن يصنعا أي شيء مستهلك من قبل. لذلك قررا أن يقوما باستطلاع لألف مستخدم من مستخدمين نيتسكيب وألف مستخدم من مناصري ومستخدمي المصادر المفتوحة ليصلا إلى قرار. وقررا إغلاق الكود البرمجي. وفعلا ما توقعا أن يكون

الصواب. بعدها موزيلا اقترحت عليهما مساندة أكبر، وكان هذا نوعاً من البداية الجديدة.

في البداية كان الجميع يعمل لمصلحة المشروع، ولكن بعدها انفصل ديفيد ليعمل في شركة آبل في مشروع المتصفح SAFARI والتحق بهما آخرون.

كان يعمل هو من منزله في ميامي والكل كان يتواصل ويواصل العمل عن طريق الإنترنت. ويوجد آخرون كانوا يهتمون بالنقاط الفرعية المتشعبة من الكود البرمجي وتم تغييره السنة لـ 4 - 5 مرات.

بعدها قررا تغيير الاسم الأساسي للبرنامج لفونيكس PHOENIX. ولكن كانت شركة أخرى تملك هذا الاسم، ورفعت ضدهم قضية. كانوا حينها ثلاثاً ولم يكن أيّ منهم محامياً وكانت أزمة كبيرة بالنسبة إليهم والذي زاد من التعقيد أن الشركة التي كان اسمها (فونيكس) كانت تقوم هي الأخرى بتطوير برنامج متصفح إنترنت (مصادفة لا تخطر على بال أي إنسان) ولكنهم بعدها قاموا بتغيير الاسم إلى FIREBIRD فاير بيرد (الطائر الناري). وكان هذا قريباً نوعاً ما من فكرة اسم طائر العنقاء.

ولكن أيضاً كانت هناك قاعدة بيانات مفتوحة المصدر بالاسم نفسه فاير بيرد!! لذلك أعادوا التسمية من جديد مع الوضع في الحسبان أن البرنامج اكتسب شعبية إلى حد ما وقتها! لذلك حاولوا انتقاء اسم يشبه الاسم الماضي؛ حتى لا يخسروا المستخدمين والشعبية. احتفظوا بأول قسم FIRE وبعدها بقوا مدة شهرين يبحثون عن اسم نطاق في بدايته كلمة فاير إلى أن جاء أحدهم باسم FIREFOX فايرفوكس الذي كان اسماً في اللغة الصينية للباندا الحمراء.

في نيسان/إبريل 2003 قررت شركة موزيلا تغيير المتصفح الذي تستعمله في مجموعتها إلى فايربيرد ليصبح MOZILLA FIREFOX (حينها كان المتصفح له هذا الاسم).

في شباط/فبراير عام 2004 بدأ انطلاق المتصفح رسميّاً والعالم بأسره بدأ التحدث عنه كمجلة فوربس و WALL STREET. خلال 99 يوماً قام 25 مليون شخص بتنزيل المتصفح. وفي 24 تشرين الثاني/أكتوبر 2005 قام 100 مليون بتحميل المتصفح، وبعدها بشهر انطلقت نسخة جديدة FIREFOX 1.5 وحقق نجاحاً آخر مع حماية أكبر بكثير للمستخدمين.

في العام نفسه 2005 قرر روس ترك دراسته في جامعة ستانفورد واستكمال تطوير فايرفوكس مع ديف هايت وأصدقائه الآخرين.

في تشرين الأول/أكتوبر 2006 أطلقت موزيلا النسخة 2.0 مع مزايا عدة، منها تقنية TABS، وإدارة الـ EXTENSIONS، وواجهة المستخدم الرسم، وتحديثات في برمجية البحث، ودورة استعادة الميزة، والتصحيح الإملائي داخل المتصفح، ومكافحة التزوير والـ PHISHING وتحديثات الأمان.

بعدها أعجب المتصفح شركة آي بي إم، وبدأت تعمل عليه، وهذا لأسباب عدة، منها أنه سيمكنها من استخدام تطبيقات خاصة فقط بمتصفح فايرفوكس وبيع تطبيقات للمطورين.



mozilla
Firefox®

47

كريستوفر بول

مؤسس





كريستوفر بول

في صباح أحد أيام شهر حزيران/يونيو 2010، بدأت قائمة جوجل لعبارات البحث الأكثر استخداماً على مستوى العالم تمتلئ بكلمات عشوائية، مثل «FRIED CHICKEN» و«COMIC BOOK STORES» و«GYMS»، وقبل أن يتمكن أحد من إيقافها، قفزت عبارة عنصرية إلى الترتيب رقم 1 في القائمة.

واستنتج الكثير من المراقبين من ذلك الحدث أن (جوجل) قد تعرضت لعملية اختراق، لكن الأمر لم يكن كذلك. ولكن الموقع كان ضحية لحيلة مبنية على

إعادة توجيه جيوش من المستخدمين للبحث عن الأشياء نفسها في الوقت نفسه.

تنفق الشركات ملايين الدولارات في محاولة لفهم والتحكم في حركة المرور على الإنترنت، إلا إنها في كثير من الأحيان لا تنجح، لكن (CHAN 4) أو (فور شان) تفنن في إنجاز هذه المهمة من دون أي تكاليف.

ولد كريستوفر بول عام 1988. وبدأ (فور شان) من غرفة كريستوفر بول في 1 تشرين الأول/أكتوبر 2003 الذي يبلغ من العمر 15 عاماً، شبكة واسعة لساحات عرض رسائل مجهولة المصدر وغير خاضعة للرقابة ولنشر الصور والمناقشة، وقد تمكن مستخدمو هذا الموقع، من دون أن يقودهم أحد، من تحقيق بعض أكثر الإجراءات الجماعية عالية المستوى في تاريخ الإنترنت.

(4 تشان)، تمثل مفهوماً لمستخدمي الإنترنت وغير المستخدمين معاً، الموجودين بوصفهم مجتمعات يُطلق عليها مجازاً الدماغ العالمي الرقمي اللاسلطوي، وأيضاً تُعدّ بشكل عام مصطلحاً مُبطناً لأعضاء من جماعات اجتماعية منعزلة في الإنترنت، بوصفها طريقة للإشارة إلى أعمالٍ تعارض الرقابة والإشراف في الإنترنت بشدة لأشخاص في بيئة هويتهم الحقيقية، قاموا باختراق كثير من المواقع الحكومية وأهم شركات الحماية.

ويقال: إن (فور شان) نشر قصة تتحدث عن أن ستيف جوبز مؤسس آبل قد أصيب بأزمة قلبية، وهو الخبر الذي أدى إلى حدوث هبوط حاد لأسهم شركة آبل في البورصة، وبدء نشر شائعة عن وجود قنبلة في مطار جون كنيدي في نيويورك (ما استدعى قيام السلطات بإخلاء المطار).

ولم تكن السيطرة على موقع (جوجل تريندز)، وهو الأداة القوية التي تستخدمها الشركات لتتبع الموضوعات الساخنة على شبكة الإنترنت، في يوم 17 حزيران/يونيو 2010، المرة الأولى التي ينجح فيها (فور شان) في التفوق بذكاء على (جوجل). فقد تمكن مستخدم الموقع أيضاً من وضع صليب معقوف ورموز تصور طائرات تصطدم بمركز التجارة العالمي وعبارة سب لـ(جوجل) على موقع (جوجل تريندز).

وقد تم التحقيق مع أحد مستخدمي الموقع بتهمة القيام بقرصنة على حساب البريد الإلكتروني الشخصي الخاص بسارة بالين في أثناء حملة الانتخابات الرئاسية عام 2008.

والجدير بالذكر أن محاولة العبث في (جوجل) لإظهار شعبية مادة بحث

معينة لا يُعدّ مخالفة قانونية، ولكن بعض هذه الأعمال أدت إلى فتح تحقيقات أجرتها لجنة الأوراق المالية والبورصات ووزارة الأمن الداخلي ومكتب التحقيقات الفيدرالي.

وهذه الأشياء الغريبة التي يقوم بها الموقع جذبت أيضاً اهتماماً إيجابيّاً، فقد تمكن مؤسس الموقع كريستوفر بول أخيراً من تجميع 625 ألف دولار لتمويل تأسيس موقع جديد على الإنترنت. وكان من بين المستثمرين الذين شاركوا في هذا التمويل بعض أبرز المبتكرين في مجال الإنترنت ورجال الأعمال بما في ذلك مؤسس (نيتسكيب) مارك آندرسن والمدير التنفيذي السابق لشركة (AOL) كينيث ليرير والخبير السابق بشركة جوجل جوشوا شاشتر. وما زال العمل في مرحلة البداية؛ لذلك يرفض بول إعطاء أي تفاصيل.

ولا تزال الطريقة التي تمكن من خلالها الموقع - الذي أنشأه مراهق بغرض المتعة وبالكاد يحقق أرباحه من الإعلانات على الإنترنت من خديعة أنظمه تستخدمها شركات، تقدر رؤوس أموالها بمليارات الدولارات لتحقيق أرباح على الإنترنت - واحدة من الأسرار الكبيرة في عالم الإنترنت المتقلب.

ويقول شاشتر، الذي اخترع أداة الترابط الاجتماعية (دليشيس): «إن المجتمع على هذا الموقع يقوم ذاتيّاً بتنظيم وتحديد الأهداف وتحقيقها بأسلوب خاص وغير موجه. أرى أن هذا المجتمع يشبه الأسواق المالية - ولذا فإن به نوعاً من الفوضى. من الصعب فهم ذلك، ولكنه مهم بدرجة كبيرة لتوضيح كيف يمكن أن يعمل أفراد معاً بشكل منظم وعلى نطاق واسع للغاية». ويُعدّ موقع (فور شان) واحداً من تلك الأشياء التي تعطينا لمحة عما سيبدو عليه المستقبل.

وكان موقع (فور شان)، عندما أنشئ في خريف عام 2003، يبدو بشكل مركز «ساحة للصور» حيث كان باستطاعة المهتمين تبادل التعليقات والصور. وأخبر بول ما يقرب من 20 شخصاً عن الموقع، ثم بعد ذلك نما الموقع عن طريق تناقل الحديث عنه بين الناس، وأصبح عدد زوار الموقع الآن 11 مليوناً، وهو رقم يشبه الرقم الذي حققته صحيفة (واشنطن بوست) في أيار/مايو 2010، وتجذب صفحاته 730 مليون مشاهد في الشهر، وهو رقم شبيه بذلك الذي حققته صفحات صحيفة (نيويورك تايمز)، وتنشر عليه مليون مادة جديدة في اليوم. ومعظم مستخدمي الموقع من الذكور الذين تتراوح أعمارهم بين 18 - 25 عاماً.

وفي زمن يبدو فيه عدد متزايد من مواقع الإنترنت الاجتماعية كما هو الحال مع الفيس بوك أو ماي سبيس، التي تعمل بقواعد وبروتوكولات مناسبة، يُعدّ موقع (فور شان) استثناء. فأنت لا تحتاج للتسجيل لكي تتمكن من نشر

مشاركتك على الموقع، ويمكنك حذف مشاركاتك في أي وقت من دون أي تسجيل. ويمكنك أن تلعن أو تسب من تريد. وفي حين توجد بعض الحوارات المراعية لحقوق الآخرين، فإن الكثير من الحوارات على الموقع تتراوح بين الأحاديث الصبيانية وغير المحتشمة والفاضحة تماماً.

ويصف بعض نقاد هذا الموقع - وبشكل خاص عدم تحديد المصادر والمجموعة التي يرجع إليها الفضل في القيام ببعض هذه الحيل - بالجانب المظلم من شبكة الإنترنت. وكانت عبارات مثل «القراصنة المخدرين» و«الإرهابيين المحليين» و«آلة الكراهية على إنترنت» من بين الاتهامات والشتائم التي وجهت إليه عبر الإنترنت. وقد تم حظر موقع (فور شان)، مؤقتاً، من قبل شركتي (إيه تي آند تي) و(فيريزون).

ولكن يقول معجبون: إن (فور شان) يُعدّ ملاذاً لحرية التعبير. ويقول ويندي سلتزر، وهو زميل داخل مركز (بركمان) للإنترنت والمجتمع التابع لجامعة هارفارد: «يحتاج الإنترنت إلى هذه المساحات غير المهيكلة» ويبلغ بول، الذي يستخدم الاسم (مووت) على الشبكة الإلكترونية، حالياً 22 عاماً، ويعيش داخل نيويورك. ويصف (فور شان) بأنه مقابل لـ(فيس بوك). ويقول: «يتناول (فيس بوك) الهوية في الحياة الواقعية وبه كل العلاقات ذات الصلة. ولكن (فور شان) مجهول الهوية وسريع الزوال».

ويقول بول، الذي أشار إلى أنه لم يكن مشاركاً في أي من الحيل التي يستخدمها مستخدمو الموقع إنه: «رائع أن يرى المرء ما يقومون به». ويضيف: «ستدفع الشركات للمواطنين مقابل ذلك. وسيودون أن يكونوا قادرين على أن يعرض منتجهم الجديد على (جوجل تريندز)».

ويقول بول، الذي أكد أنه لم يحرض أو يشارك في أي من الحيل: كيف أن مستخدمي (فور شان) تمكنوا من الدخول على (جوجل تريندز). يقولون: «هيا بنا ننتهز الفرصة». وبعد ذلك ينشرون كلمة عبر ساحات النقاش ورسائل البريد الإلكتروني وخدمات الدردشة وهكذا، ويطلبون من الجميع البحث عن كلمة محددة في وقت بعينه.

ويقول بول: إنه بعد ذلك يزيد أناس من الخارج النار اشتعالاً. ويضيف: «يبدأ المدونون يرون هذا الاتجاه، ويفكرون أنه لا بد من أن هناك قصة ما، ويبدؤون في نشر قصصهم».

ويقول خبير محركات البحث باري شوارتز: إن قائمة (جوجل تريندز) تحدد على أساس عمليات البحث وعدد المقالات الإخبارية على المدونات. ومن

المستحيل وضع رقم يحدد عدد الناس الذين يجب أن يشاركوا لجعل موضوع في القمة، ولكنه «كبير».

ولم يتضح حتى الآن السبب الذي يدفع أناساً إلى قضاء وقتهم يتابعون اقتراحات يقدمها (فور شان) ويقول شاشتر: «هناك الكثير من الجهد يبذله أناس ليس لديهم شيء يقومون به». ويؤكد سلتز أنه «عندما ينظر الناس إلى الأمر على أنه وسيلة هزيمة (جوجل) أو الحصول على تصويت، يميلون إلى القيام بشيء ما كانوا ليعملوا من أجل مقابل».

وفي آذار/مارس 2010، وجهت دعوة إلى بول لإلقاء كلمة داخل مقر (فيس بوك) في بالو ألتو بولاية كاليفورنيا. وطلب منه الحديث إلى مجموعة من المهندسين عن (فور شان) في مقابل (فيس بوك) مثل الوسائل المتشابهة وغير المتشابهة. وبدأ حديثه بأن طلب من الناس رفع أيديهم إذا كان لهم انطباع سلبي عن (فور شان). ورفع معظم الناس أيديهم. ويعلق بول على ذلك: «من الواضح أني كنت متحدثاً مثيراً للجدل».

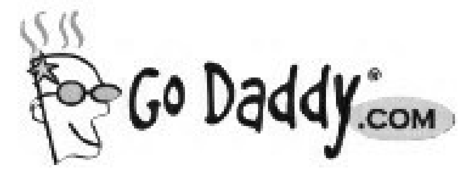
في نيسان/إبريل 2009، تم التصويت لكريستوفر بول بالشخصية الأكثر نفوذاً لعام 2008 من قبل استطلاع للإنترنت المفتوح أجرته مجلة التايم.



48

بوب بارسونز

مؤسس





بوب بارسونز

الأمريكي بوب بارسونز كان جندي مشاة البحرية الأمريكية، وحارب في فيتنام، وتعرض للإصابة في هذه الحرب أواخر الستينيات، وبعد عودته لبلده رجع لمقاعد الدراسة في الجامعة، وحصل على شهادة في المحاسبة عام 1975، من جامعة بالتيمور ، ثم بدأ عام 1984 شركة برمجيات في قبو بيته، بعدما علّم نفسه بنفسه كيف يكتب برامج الكمبيوتر، وكما قد تتوقع بدأ بتصميم برامج مالية

ومحاسبية وضريبية وغيرها، ثم باع شركته هذه عام 1994 مقابل 64 مليون دولار. كانت شركته - يوم باعها - يعمل فيها ألف موظف، وتبيع مئة تطبيق، وتخدم 3 ملايين عميل، وتدر عوائد إجمالية سنوية قدرها مئة مليون دولار.

لم يخلد للراحة بعدها، بل أسس شركة أخرى أسماها جوماكس عام 1997 ثم عدل هذا الاسم إلى جو دادي (GO DADDY) عام 1999 لتصبح هذه الشركة الكبيرة في مجال الاستضافة وحجز نطاقات إنترنت. عام 2010، وصلت إلى أسماء النطاقات أكثر من 45 مليوناً تحت إدارة GODADDY وهي حالياً أكبر شركة في ICANN المعتمدين المسجل في العالم، وأربعة أضعاف حجم أقرب منافسيها.

ولد بارسونز في بالتيمور، ميريلاند. تعيش عائلته في مدينة بالتيمور في 27 تشرين الثاني/نوفمبر 1950. بعد فشله في امتحان المدرسة الثانوية، جُنّد في قوات مشاة البحرية الأمريكية. وكان من المحاربين في فيتنام.

هذا الرجل الناجح اعتمد لنفسه 16 قاعدة ساهمت في دفعه من كونه شاباً متواضعاً في الماضي ينحدر من عائلة أمريكية فقيرة في بلتيمور إلى أن أصبح اليوم رجلاً ثرياً ومؤسساً لأشهر مواقع تسجيل الدومينات GODADDY.COM ورئيساً لمجلس إدارة شركتها التي تحقق أرباحاً تقدر بـ 250 مليون دولار سنويّاً!

يقول بوب بارسونز: تلك القواعد أصبحت الأساس لكل النجاحات التي حققتها حتى الآن! ومن أكبر نجاحاته بلا شك تأسيسه لقودادي عام 1997. ذلك المشروع الناجح الذي كان قائماً على فكرة تقليدية، وتحول في وقت قصير إلى شركة كبيرة وموقعاً مشهوراً في عالم النت؛ حيث يُعدّ موقعه الخطوة الأولى لأغلب من يريد تأسيس موقع على شبكة الإنترنت.. خطوة (تسجيل الدومين)!

اسم موقعه (قودادي) ليس له معنى في الحقيقة، حيث أتى مصادفة عندما كان يبحث عن اسم مميز ومتوافر في الوقت نفسه، ومرّ عليه وقت ليس بالقصير لم يجد خلاله ما يروق له، وفي أحد الأيام طرح أحد أصدقائه عليه اسم BIG DADDY الأب الكبير، فخطر اسم GO DADDY في باله فوراً أو كما قال بوب: كأنه سقط عليّ من السماء ! .. هذا الاسم الغريب العجيب تحول بسرعة إلى أكبر المواقع التجارية نجاحاً حاز بموجبه جائزة أريزونا للقيادة في عالم الأعمال عام 2005 إضافة إلى جوائز عدة حصل عليها موقع شركته لم تكن أبداً في حسبانه يوماً من الأيام!

يعتقد البعض أن صورة الرجل الذي يظهر في شعار الموقع (LOGO) يقصد بها بوب بارسونز، لكن الحقيقة هي أن ذلك الرجل ما هو إلا رسمة عفوية لابنة

المصممة التي اختارها بوب بارسونز لتصميم شعار (LOGO) لموقعه؛ حيث صممت كثيراً من الشعارات وعرضتها عليه، ووضعت من ضمن تلك الشعارات رسمة بسيطة لابنتها الصغيرة وجدتها مصادفة، ولم يدرِ بخلدها أن بوب سيختار ذلك التصميم البسيط من بين تصاميمها المذهلة! وفعلاً لم يختر بوب سوى ذلك الرسم ليكون شعاراً لموقعه، وفوجئ، لاحقاً عندما أخبرته أن ذلك التصميم ما هو في الواقع إلا أحد رسوم ابنتها الصغيرة! .. وها هي تلك الرسمه العفوية تصبح اليوم شعاراً لأحد أشهر مواقع شبكة الإنترنت!



49

أرون سوارتز

مخترع

RSS





أرون سوارتز

آر إس إس RSS هي صيغة لنقل المحتوى من مواقع تتغير بشكل مستمر مثل البرامج الإخبارية والمدونات إلى المستخدم. ومن تطبيقاتها تمكين القراء من متابعة آخر أخبار المواقع دون الحاجة إلى زيارة كل موقع على حدة أو عبارة عن تقنية كتابة المحتوى، بحيث نستطيع نقله إلى موقع آخر.

لا يوجد إجماع على الاختصار الذي ترمز إليه أحرف RSS . إلا أن الشائع هو أنها اختصار REALLY SIMPLE SYNDICATION. وفي الحقيقة فإن آر إس إس ليست معياراً واحداً، إذ إن لكل من إصدارتها المختلفة بنية مختلفة عن الأخرى، وغير متوافقة معها.

أرون سوارتز مبرمج حاسوب وكاتب وناشط إنترنت أمريكي، شارك في كتابة آر إس إس 1.0 وجماعة النشاط عبر الإنترنت ديماند بروغرس. وكان أيضاً عضواً في مختبر مركز الأخلاقيات في جامعة هارفارد.

في آذار/مارس 1999 أُطلق RSS على بوابة MY.NETSCAPE.COM. عُرف هذا الإصدار باسم RSS 0.9.

ولد سوارتز في 8 تشرين الثاني/نوفمبر 1986 في شيكاغو، إلينوي، وتوفي منتحراً في شقته في 11 كانون الثاني/يناير 2013 في نيويورك، وذلك قبل شهر من محاكمته بتهمة سرقة ملايين الملفات الإلكترونية من جايستور.

وأصبح شوارتز أحد رموز الإنترنت؛ لمساعدته على توفير جيل حقيقي من المعلومات مجاناً للناس، من بينها ما يقدر بنحو 19 مليون صفحة من وثائق المحكمة الاتحادية من نظام (باسير) القانوني.

عام 2001 انضم شوارتز إلى الفريق العامل في RDFCORE في اتحاد شبكة ويب العالمية، حيث ألّف RFC 3870، وتطبيقات /RDF + XML من نوع التسجيل الإعلامي. وصفت الوثيقة نوع وسائل الإعلام الجديدة (RDF / XML) مصممة لدعم الويب الدلالي.

قام سوارتز بالمشاركة مع جون غروبر بإنشاء MARKDOWN، وهي لغة ترميز أو توصيف مشتقة من HTML حيث تقوم هذه اللغة بتحويل المحتوى النصي البسيط إلى محتوى HTML، ما زالت لغة MARKDOWN تستخدم بشكل واسع إلى الآن. قام أيضاً سوارتز بتصميم مترجم HTML2TEXT.

شارك نيتسكيب في تنمية RSS مدة ثماني سنوات. وجرى احتضان RSS من قبل الناشرين على شبكة الإنترنت الذين يريدون استخدامه على بوابات MY.NETSCAPE.COM RSS وغيرها، انخفض دعم نيتسكيب لـ RSS من خلال MY.NETSCAPE.COM في نيسان/إبريل 2001 بعد المالك الجديد لـ AOL وذلك لإعادة هيكلة الشركة، وإزالة الوثائق والأدوات التي تدعم التنسيق.

ظهر كيانان لملء هذا الفراغ: الفريق العامل RSS-DEV وديف وينر، الذي قد نشر بعض أدوات النشر خارج NETSCAPE.

كان شوارتز طالباً في جامعة هارفرد عندما اتّهم عام 2011 بسرقة 5 ملايين مقالة تقريباً من أرشيف أحد الكمبيوترات في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا، فواجه 13 تهمة بارتكاب جنحة، من بينها الاحتيال الإلكتروني، والحاسوبي، والحصول بطريقة غير شرعية على معلومات من كمبيوتر محمي.

وقال المدّعون: إن شوارتز كان يعتزم توزيع مقالات على مواقع لمشاركة الملفات، وترافع شوارتز على أنه غير مذنب، وكان من المقرر أن تبدأ محاكمته في محكمة فيدرالية، ولو كان شوارتز أدين، لكان واجه عقوداً من السجن، وغرامات مالية هائلة.

وفي سلسلة من التغريدات على موقع تويتر ادعت منظمة ويكيليكس بعد وفاته أنه كان حليفاً ومصدراً محتملاً من مصادر المنظمة.

وكشفت منظمة ويكيليكس أيضاً أن شوارتز كان على اتصال بالمؤسس جوليان أسانج خلال عامي 2010 و 2012.



50

أوري راز

وإريك سيتون

مؤسسا





أوري راز



إريك سيتون

TANGO عبارة عن تطبيق معروف منذ أعوام قليلة وسط مستخدمي الآيفون وبقية أجهزة (آبل)، وهو خاص بإرسال الرسائل النصية القصيرة SMS ويتضمن إمكانية الاتصال الهاتفي المجاني من خلاله، سواء للمكالمات المحلية أو الدولية بين كل من لديهم في أجهزتهم نسخة من هذا التطبيق.

فكل من يثبت هذا التطبيق يستطيع التواصل بالصوت والصورة مجاناً مع أي شخص آخر من لائحة الأصدقاء في هاتفه يكفي أن يكون الآخر قد ثبت هذا التطبيق ليتم التواصل المرئي المجاني بين الاثنين مباشرة.

عام 2009 حظي هذا التطبيق الآن بتحديث جديد ومهم للغاية، وهو إمكانية إرسال رسائل فيديو عبر استخدام شبكة WIFI أو 4G. وهو متوافق مع هاتف ويندوز 7، وأجهزة الكمبيوتر.

بعد أن كان التطبيق متاحاً لغاية الآن لإرسال الرسائل الصوتية، أصبح بمقدور مستخدميه من الآن فصاعداً إرسال الرسائل المصورة كلٌّ إلى الآخر.

ويعتمد التطبيق في أداء مهامه على الكاميرا في واجهة الجهاز التي تلتقط الفيديو للمتحدث، ومن ثم يتم إرساله إلى الجهة المختارة مسبقاً من قبل المستخدم، شرط أن يكون هناك اتصال شبكي.

يمكنك بواسطة هذا التطبيق أن ترسل عدداً غير محدد من الرسائل المرئية إلى الجهات التي تريدها، وتستطيع استقبال كمّاً غير محدد من الرسائل المسجلة على طريقة الفيديو. ولكنك تستطيع من خلال هذا التطبيق الاحتفاظ بالرسائل المصورة الخمس الأخيرة فقط. وكل رسالة مرئية جديدة ستحل محل أقدم رسالة من بين الخمس رسائل المحتفظ بها.

ولدى تانغو أكثر من 130 مليون مستخدم مسجل حتى آذار/مارس 2013 تم تصنيف تانغو من قبل PCMAG بأنه «أبسط تطبيقات الهاتف المتحرك للدردشة، مع مجموعة جيدة من الدعم».

أُسِّس تانغو في أيلول/سبتمبر 2009 من قبل أوري راز وإريك سيتون ومقره في ماونتن فيو، كاليفورنيا، ويشغل سيتون حالياً منصب الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا في حين راز هو الرئيس التنفيذي للشركة وبريان هانسن كبير مديري العمليات.

دخل مجموعة من المستثمرين في تانغو، مثل: درابر فيشر JURVETSON ولين بلافاتنيك.

في كانون الأول/ديسمبر 2012، استخدمت تانغو ما يزيد قليلاً على 120 موظفاً، ويلبي التانغو أكثر من 100 مليون مستخدم الذين يشكلون قاعدة لشبكة اجتماعية بين مستخدميها.

والتانغو متاح بـ 14 لغة بما في ذلك الصينية والتركية والعربية.

وفي السعودية تجاوز عدد مستخدمي تانغو 4.8 مليون مستخدم، بحسب إحصائيات التحميل في المتاجر الإلكترونية وجوجل (تريند) للتطبيقات.



51

جيك لودويك وزاك كلاين

مؤسسا

vimeo



جيك لودويك



زاك كلاين

فيميو VIMEO هو موقع عالمي يتيح للمستخدم رفع ملفات الفيديو ومشاركتها أو حتي استخدامها في مواقع الاتصال الاجتماعية، ويحظى فيميو بشهرة واسعة جدّاً ويعدّه الكثيرون ثاني أكبر موقع للفيديو في العالم بعد موقع اليوتيوب.

يُعدّ موقع فيميو VIMEO لمشاهدة مقاطع الفيديو القصيرة وتنزيلها الوجهةَ الأولى على شبكة الإنترنت لصناع الأفلام الشباب ولعامة الجمهور لمتابعة جديد الفيديو بجودة عالية، فخلافاً لموقع (يوتيوب) YOUTUBE الذي يفوق (فيميو) في شهرته بكثير، إلا أنه عند الحديث عن الجودة فإن (يوتيوب) يبدو أقرب إلى مكب للنفايات، فهو يستخدم صيغة فلاش FLV الضعيفة ذات الجودة المتدنية، فيما يستخدم فيميو صيغة خاصة به وحده هي VIMEO MP4 ذات الجودة العالية. وخلال السنوات الثلاث الماضية تحول فيميو ليصبح الخيار الأول لأي صانع فيديو في العالم يسعى ليلاقي عمله الفني الانتشار حول المعمورة دون التضحية بجودة الصورة، إذ يحتل فيميو حالياً رقم 121 على قائمة أكثر مواقع الإنترنت مشاهدةً حول العالم، وذلك بحسب مؤشر أليكسا لقياس شعبية مواقع الإنترنت في أحدث تقاريره المؤرخة في آذار/مارس 2013.

ومجتمع فيميو كبير وذو انتشار واسع غالبيته من صانعي أفلام هنود وأعداد كبيرة من معجبي الأفلام. ويطلق على مجتمع فيميو لقب (الفيميونز) ويعني ذلك أعضاء مجتمع فيميو الذين عادة ما يكونون من أكثر الأعضاء نشاطاً. تجدر الإشارة إلى أن من أهم مستعملي موقع فيميو (البيت الأبيض)، الذي يحمل كثيراً من مقاطع الفيديو عالية الدقة على الموقع.

في فيميو توجد الملايين من مختلف أنواع مقاطع الفيديو، ويتم رفع المئات يوميّاً، وقد استقطب موقع فيميو ابتداءً من شهر (أيلول/سبتمبر 2011) 65 مليون زائر شهريّاً وأكثر من 8 ملايين مشترك. وتأتي نسبة 15 % من محتويات فيميو من الهواتف النقالة. ومع الثورة التي أحدثتها كاميرات الـ (DSLR) الكاميرات ذات العدسة الأحادية العاكسة في عالم التصوير منذ ظهورها أواخر عام 2008، بحيث أصبح بإمكان الفرد العادي أن يحصل على جودة تقارب جودة الكاميرا السينمائية الاحترافية 35 MM CAMERA بسعر زهيد، مع هذه الثورة البصرية زادت أهمية موقع فيميو؛ لأن لديه سيرفرات جبارة بإمكانها احتضان مقاطع فيديو كبيرة الحجم، ولذا أصبح فيميو وجهة السينمائيين وصناع الفيديو حول العالم، فهو الملتقى الأول لهم، وقد استثمر فيميو هذا النجاح في تشجيع صناعة الفيديو، وأعلن منذ عام 2010 عن مسابقته لأفضل أفلام الفيديو في مجالات عدة، وهي لعلها المسابقة الأضخم في التاريخ في عدد الأفلام التي تتقدم للتنافس على جوائزها على الرغم من أن قيمة الجائزة في كل فرع عبارة عن خمسة آلاف دولار أمريكي فقط!

تم تأسيس الموقع في تشرين الثاني/نوفمبر 2004 عن طريق جيك لودويك وزاك كلاين، ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية.

عام 2006 تم الاستحواذ على فيميو من قبل شركة باري ديلر التفاعلية. وعلى إثر ذلك ترك الشركة مؤسس الموقع جيك لودويك عام 2007، وكذلك زميله زاك كلاينفي عام 2008.

هناك الكثير مما يمكن عمله في موقع فيميو. بداية، يمكن للمرء أن يدخل بوصفه متصفحاً عاديّاً لمشاهدة الموجود في الموقع من أفلام ومقاطع فيديو، ويمكن له أن يكون عضواً مسجلاً عبر تسجيل بريده الإلكتروني وكلمة سر ليصبح عضواً مبدئيّاً (عضوية مجانية)، حيث سيتمكن العضو المسجل من رفع أفلامه والتخاطب مع بقية الأعضاء وكتابة التعليقات المختلفة على الأفلام التي يشاهدها، وكذلك المشاركة في مسابقة فيميو السنوية، وهناك أيضا عضوية أخرى بمبلغ بسيط تتيح للمرء أن يرفع أفلاماً ذات حجم أكبر من المتاح للعضو المجاني، ففي 16 تشرين الأول/أكتوبر 2008، كشف النقاب عن حزمة فيميو بـ 60 دولاراً لكل سنة تحت اسم (فيميو بلس)، التي تتيح للمستخدمين التحميل أسبوعاً إضافيّاً يصل إلى (GB5) وغير محدود أشرطة الفيديو HD، وإنشاء غير محدود من القنوات والمجموعات والألبومات، دون إعلانات، وإعادة ترميز الفيديو الذي ينتج عنه ارتفاع في جودة الصورة.

منذ شهر شباط/ فبراير 2010، إضافة إلى إمكانية للمستخدمين اختيار

إعادة ترميز 1080P بهم وتحميل إما 1080P أو 720P. وذلك ابتداءً من 22 تموز/يوليو 2010، ويقدم الموقع غير محدود من الأفلام بصيغة HD، وابتداءً من 4 كانون الثاني/يناير 2011، ويمكن للمستخدمين تحميل أشرطة الفيديو التي تصل إلى 5 غيغابايت من لقطات فيميو بلس، أي ما يعادل تقريبا 2.5 ساعة من الفيديو عالية الدقة، وهذا يجعل من الأفلام الكاملة والطويلة ميزة عالية في الوضوح من قبل مستخدمي فيميو بلس.

وأخيراً هناك العضوية الخاصة بالشركات والمؤسسات التي تتيح لها رفع أفلامها ومقاطع الفيديو الخاصة بها بالجملة، ففي 1 آب/أغسطس 2011، قدم فيميو نوع الحساب PRO لرجال الأعمال والاستخدام التجاري، الذي يسمح بتخزين يصل إلى 50 GB.

ومن مستخدمي حساب PRO الشركات صغيرة الحجم والمستقلة في الإنتاج، والمؤسسات غير الربحية، والفنانون الذين يرغبون في استخدام خدمة فيميو لعرض أعمالهم الإبداعية أو ترويجها.

في فيميو كل الأفلام المعروضة يمكن مشاهدتها، لكن تنزيلها إلى حاسوبك الشخصي يعتمد على رغبة الشخص الذي قام برفع الفيلم، وفيما إذا كان قد أتاح لفيلمه خيار التنزيل أم خيار المشاهدة فحسب (وهناك بالطبع برامج وأدوات تمكنك من تنزيل أي فيلم في فيميو). في فيميو (قنوات) يمكن للعضو الاشتراك فيها، بل يمكن لأي عضو أن يؤسس قناته الخاصة، ويكون له أعضاء مشاركون يبثون في قناته ما يتناسب مع توجهها من أفلام. هناك أيضاً مجموعات للدردشة والنقاش حول الأفلام. في فيميو يوجد متجر للموسيقا يحتاج إليه صناع الأفلام لموسيقاهم التصويرية، بعض مقطوعات هذا المتجر مجانية وبعضها لا بد من شرائها، وفي كلتا الحالتين فإنه على من يستخدم تلك الموسيقا في أحد أفلامه الالتزامَ بقوانين الملكية الفكرية من حيث نسبة الموسيقا إلى مؤلفها الأصلي. في فيميو مدرسة سينمائية تعلم الفرد كيف يصنع أفلاماً؛ تعلمه ذلك عبر مقاطع الفيديو التي تريه أساليب المونتاج والتصوير وأنواع العدسات والإضاءات وغير ذلك. باختصار، في فيميو كل ما يحتاج إليه عاشق فن الفيديو ليطور من نفسه، وليعرض أفلامه للعالَم مجاناً بجودة عالية.

الثورة التي أحدثها فيميو في عالم مواقع عرض أفلام الفيديو المجانية على شبكة الإنترنت، تزامنت مع ثورة كاميرات الـ DSLR، واتحد الاثنان ليصبحا تجربة حضارية واحدة؛ فمن يريد أن يشاهد أي فيلم في العالم تم تصويره بكاميرا DSLR ذات الجودة العالية فسوف يجد ذلك في فيميو، والعكس صحيح، إذ حين يصور أحدهم فيلماً أو مقطع فيديو بكاميرا DSLR فإنه لن يجد مكاناً أفضل من

فيميو يعرض له فيلمه تقريباً بذات الجودة التي منحته إياها الكاميرا. ولأن كاميرات الـ DSLR وبالتزاوج مع القدرات الحديثة لبرامج المونتاج أتت بصنوف جديدة من تيارات الفيديو، مثل الـ HDR وزادت من شعبية فنون أخرى كانت تُعدّ حكراً على إستوديوهات السينما فقط، مثل التحريك ثلاثي الأبعاد 3D ANIMATION وتقنية الصورة- الواقفة STOP MOTION، فإنه نتيجة لذلك، فقد أصبح فيميو هو المعرض الدولي الأول لكل تيارات وصنوف الفيديو الحديثة حول العالم، ففي فيميو ستنفتح عين المتفرج العادي على ألوان وأصناف من أعمال الفيديو لا عهد له بها من قبل. لا شك أنها ستكون تجربة باهرة للغاية أن يتاح للفرد أن يقتحم من الباب الواسع مجالاً ظل قرناً كاملاً حكراً على المؤسسات وحدها.

في فيميو هناك الدهشة والتعلّم والتجديد والتنوع والجودة العالية. هناك يمكن للمرء أن ينسى نفسه في روضة جماليات الفيديو المعاصر وإبداعات السينما الرقمية، إلا أن شركات الاتصالات المحلية، كعادتها، تجعل متعة فيميو منقوصة إلى حد كبير، فبسبب بطء الخدمة، فإن تنزيل مقطع فيديو واحد من فيميو سيأخذ ساعة كاملة بل ساعات عدة أحياناً، وماذا يعني مقطع فيديو واحد بالنسبة إلى موقع تضاف إليه يوميّاً مئات المقاطع؟ حتى هذه المتعة البسيطة أفسدوها علينا، ومع ذلك، فإن فيميو نفسه - بأفلامه البهية- يعلمنا أنه علينا أن نظل دائماً محكومين بالأمل.

حصل فيميو على أولى الجوائز السنوية 9 - 8 تشرين الأول/أكتوبر 2010 في مدينة نيويورك، وذلك لمحتويات الفيديو الإبداعية التي استضافتها.

في 18 شباط/ فبراير 2013 استحوذت شركة فيميو على خدمة (إيكوجراف) لإنتاج الصور المتحركة الرقمية، بتنسيق (جي آي إف GIF)، من شركة (كلير ميديا) التي كانت تقدمها عبر تطبيقاتها الخاصة، بنظام تشغيل أجهزة (آي فون) و(آي باد).

ويقول كيري ترينور، الرئيس التنفيذي لشركة (فيميو): «اخترنا (إيكوجراف) لأنها تساعد الناس على إنشاء محتوى فيديو عالي الجودة بسهولة».

وتسمح خدمة (إيكوجراف) للمستخدمين بتحويل فيديوهاتهم إلى رسوم متحركة مماثلة للتنسيق (جي آي إف GIF) لرفعها على الشبكات الاجتماعية.

وفي آذار/مارس 2011 طرح VIMEO تطبيقاً على الآيفون؛ ليمكن المستخدم من تصفح الفيديو الخاص بالموقع وأيضاً رفع الفيديو الخاص بالمستخدم والمصور من الآيفون.

وبدءاً من 4 أيار/مايو 2012، حُجب موقع فيميو من قبل مزودي خدمات الإنترنت في الهند لأسباب غير معروفة، وبعد مدة وجيزة تم رفع الحظر.

52

تريب أدلركان

مؤسس

Scribd



تريب أدلر كان

موقع سكريبد SCRIBD لمن لا يعرفه هو عبارة عن مساحة لتبادل ملفات النصوص الإلكترونية من كتب ومجلات وصحف و(كتالوجات) وأدلة إرشادية وخرائط وبحوث ووصفات طبخ وغيرها، ويمكنك رفع أي ملف نصي إلى هذا الموقع كي يستطيع الآخرون مشاهدته على الموقع من خلال مستعرض نصوص مميز يقبل جميع صيغ الملفات، ويمكنهم التعليق عليه ومناقشته، وتحميله أيضاً وعرضه بطريقة تشبه طريقة عرض الكتب في الأكروبات ريدر.

ولكنك إن كنت مؤلفاً أو ناشراً لكتابٍ جديد، فمن غير المرجح أن ترغب في رفع كتابك كي يقرأه الآخرون ويحمّلوه وينشروه في مواقع أخرى مجاناً! لذلك، قرر الموقع أن يفتح باب شراء الملفات (كتب أو مجلات أو أي نصوص) بحيث

يحصل الناشر/المؤلف على 80 % من المبيعات، وتبقى الـ 20 % للموقع. هذا، ولن يحدد الموقع سعر الملف، فيمكن للمؤلفين/الناشرين فرض السعر الذي يريدونه.

أُسِّست سكريبد SCRIBD بواسطة تريب أدلر، وتيخون برنستام، وجاريد فريدمان عام 2006. ويقع في سان فرانسيسكو بولاية كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد جاءت فكرة SCRIBD عندما كان تريب أدلر في جامعة هارفارد ، وكانت محادثة مع والده، جون أدلر، عن الصعوبات التي تواجه نشر بحوث أكاديمية. وقد أطلق SCRIBD من شقة في سان فرانسيسكو في آذار/مارس 2007، ونما بسرعة، وقد حصل الموقع عام 2008، على المرتبة 20 بوصفه واحداً من أفضل مواقع وسائل الإعلام الاجتماعي وفقاً لكومسكور. وفي حزيران/يونيو 2009، أطلق سكريبد SCRIBD متجره.

في شباط/فبراير 2010، كشف النقاب عن خطط SCRIBD لقارئ الكتب الإلكترونية والهواتف الذكية. وفي نيسان/إبريل 2010 أطلق سكريبد SCRIBD ميزة جديدة تسمى (READCAST) الذي يسمح بالتقاسم التلقائي من الوثائق على الفيس بوك وتويتر.

وقد انتزع سكريبد لنفسه مكانة جديدة على طريق التقنيات الخدمية بعد أن أعلن عن اقتحامه سوق الكتب الإلكترونية المتنامي، بالإعلان عن تدشينه متجراً خاصّاً به للكتب على الإنترنت.

ويأمل القائمون على موقع سكريبد أن تُقدِّم خدمتهم الجديدة للكلمة المكتوبة نفس ما يقدمه موقع آي تيونز للموسيقا. وأشارت تقارير إلى أنّ متجر سكريبد الجديد سوف يتيح للكُتَّاب إمكانية تحديد الأسعار الخاصة بأعمالهم والاحتفاظ في الوقت نفسه بنسبة 80 % من الأرباح، وهي النسبة التي تزيد بكثير على النسب الخاصة بباقي طرق نشر الكتب الإلكترونية، مثل تلك الطريقة التي تتم من خلال جهاز كيندل الذي تنتجه شركة أمازون.

وذكرت صحيفة التايمز البريطانية أن المؤلفين سيكون بإمكانهم السماح لأي وثيقة يتم شراؤها من المتجر بأن تكون مُعدة للقراءة على عدد مختلف من الأجهزة التي من بينها الحاسوب الشخصي، وقارئ الكتب الإلكتروني، مثل جهاز كيندل، أو الهاتف الذكي. وسيتمكنون من اتخاذ قرارهم بشأن إمكانية تشفير وثائقهم ببرمجيات أمنية تحول دون تعريض نصوصهم للنسخ بصورة مجانية.

وقالت الصحيفة: إنَّ تلك ستكون المرة الأولى التي ستولي فيها تلك الإمكانية الخدمية - التي تم تدشينها قبل عامين - اهتماماً بالمادة التي يتم نشرها على موقعها الشعبي، الذي يزوره أكثر من 60 مليون شخص كل شهر. ويقول القائمون على الموقع: إنه يحتوي على 35 مليار كلمة فيما تنشره من كتب، ومقالات، وتمهيدات خاصة ببرنامج الباور بوينت، والاختصارات القانونية وغيرها من الوثائق. وتستعين المحاكم والشركات الكبرى والمؤسسات التعليمية والمواقع الإلكترونية بتلك الخدمة المجانية المميزة.

وقد وُجهت اتهامات للموقع بممارسة أعمال القرصنة بسبب قيام الأشخاص بنشر نسخ غير مرخصة لمجموعة من الكتب وغيرها من المواد، وفي غضون ذلك، أكد الموقع أنه بدأ يتعامل مع تلك المشكلة على الفور بمجرد أن علم بها.

ويلتزم الناشرون بالفعل بمتجر سكريبد الذي يشتمل على مركز أوريلي ميديا O'REILLY MEDIA المتخصص في كتب التكنولوجيا. وبدأ ناشرون آخرون من بينهم سيمون آند سكوستر وراندوم هاوس في اختبار تلك الخدمة الجديدة مطلع العام الجاري، من خلال عرض الكتب ومقتطفات من الروايات الجديدة بهدف ترويجها.

وسيسمح متجر سكريبد الجديد للناشرين أو المؤلفين ببيع فصول مستقلة من الكتب، تماماً مثلما يفعل موقع آي تيونز الذي يقوم ببيع أغنيات منفردة من الألبومات الغنائية المختلفة للمطربين. وختمت التايمز بكشفها عن أن الشركة المالكة أطلقت تطبيقاً خاصّاً بجهاز آيفون من شركة آبل لتمكين المستخدمين من البحث وقراءة الوثائق. وسوف يكون الحد الأدنى للأسعار في متجر سكريبد هو دولار واحد.

Scribd.

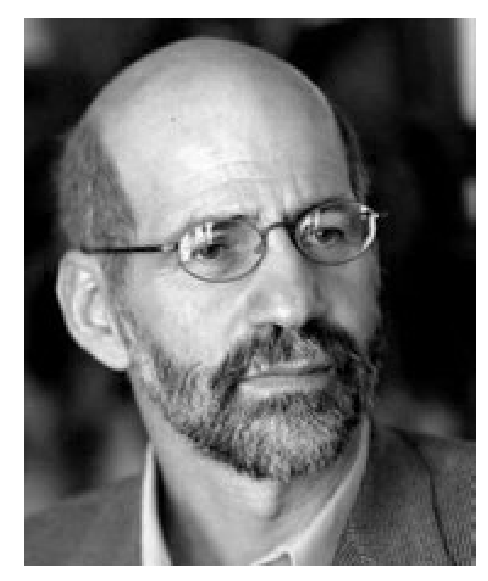
53

غاريت جرونر

وديفيد وارثن

مؤسسا





غاريت جرونر



ديفيد وارثن

أسك دوت كوم ASK.COM هو باحوث أنشئ عام 1996 من قبل غاريت جرونر GARRETT GRUENER وديفيد وارثن DAVID WARTHEN، ويقع مقر الشركة في بيركلي، كاليفورنيا، وكان يسمى سابقاً أسك جيف بعد أن تخلت الشركة عام 2005 عن (جيف) ويتميز هذا الباحوث بالقدرة على الإجابة عن الأسئلة التي تكتب باللغة اليومية المعتادة.

يتميز موقع ASK.COM على شبكة الإنترنت بسجل من الابتكارات المثيرة التي غالباً ما تُقدم مواقع البحث الأخرى بالشبكة على محاكاتها. وعلى الرغم من ذلك لم تسهم هذه الابتكارات كثيراً في مساعدة الشركة على توسيع نطاق نصيبها من مستخدمي مواقع البحث على الشبكة، حيث لا يزال ASK.COM يحتل المرتبة الرابعة بفارق كبير عن المواقع التي تسبقه داخل سوق يهيمن عليها موقع (جوجل) بصورة بالغة. غير أن هذا التاريخ لم يحل دون إقدام ASK.COM على معاودة المحاولة من جديد، ذلك بعد أن طرحت الشركة نسخة محدثة من محركها البحثي فيما يُعدّ أكبر عملية تحديث وإصلاح تجريها منذ أن حل جيم سافكا محل جيم لانزون بوصفه رئيساً تنفيذيّاً للشركة في كانون الثاني/يناير 2008. وفي هذا الصدد، صرح سافكا قائلاً: «قمنا بإعادة بناء موقع أسك من أسفل إلى أعلى».

يُذكر أن سافكا سبق له العمل رئيساً تنفيذيّاً لموقع MATCH.COM. وطبقاً لأحدث الابتكارات التي أقرها الموقع، فلن يعرض ASK.COM النتائج من شبكة الإنترنت فحسب، وإنما كذلك مما يُطلق عليه المصادر «الهيكلية» للبيانات داخل فئات محددة مثل الترفيه والصحة والوظائف. ويرمي الموقع نحو تقديم نتائج

تحمل إجابات أسرع عن تساؤلات معينة، حسبما شرح سافكا. علاوة على ذلك، يتضمن ASK.COM بصورته الجديدة فهرساً لكثير من مواقع الأسئلة والإجابات بمختلف أنحاء الشبكة العنكبوتية، بما في ذلك (ياهو أنسرز YAHOO ANSWERS) و(ويكي أنسرز WIKI ANSWERS)، التي تتميز بكفاءتها في الإجابة عن الأسئلة والاستفسارات. نوه سافكا من جهته، بأن «بعض أفضل المحتويات تأتي من الأفراد، وليس بالضرورة من ناشرين محترفين».

ويتميز ASK.COM بواجهة إنجليزية رئيسة، لكنك تستطيع البحث من خلاله عما تريد وبأي لغة.

وقد تم إحداث نسخة فرنسية للمحرك في شباط/فبراير 2006 إلى جانب لغات أخرى.

يتميز محرك البحث ASK بقدرته على عرض نتائج لأسئلة يتم طرحها بلغة بشرية سليمة إلى جانب البحث في عبارات البحث العادية.

فإذا طرحت عليه سؤالاً بصيغة جيدة ومن دون أخطاء إملائية، فإنه يعمل على تحديد الجواب المناسب والدقيق لهذا السؤال، ويعرض لك الرابط الأفضل في أعلى نتائج البحث. (وذلك بحسب توافر النتيجة في فهرسه).

ويمكنك إجراء عمليات البحث في مجال محدد، مثل الصور والأخبار NEWS والفيديو VIDEOS والموسوعات ENCYCLOPEDIA، إضافة إلى إمكانية الحصول على إجابات من مجتمع ASK : COMMUNITY.

في 29 تموز/يوليو 2010. أطلقت Q & A ASK.COM تطبيقاً للهاتف المحمول آيفون.

ووصل عدد مستخدمي ASK.COM الآن إلى 100 مليون مستخدم شهريّاً من خلال موقعها على شبكة الإنترنت وأكثر من مليوني تنزيل للتطبيق على الهاتف النقال.



Ask
.com

54

جوناثان أبرامز

مؤسس





جوناثان أبرامز

في منتصف التسعينيات فشلت كثير من الشبكات الاجتماعية مثل الشركات التي نسيت كـ SIX DEGREES SOCIAL NET.

ولكن مع إنشاء FRIENDSTER.COM الوضع اختلف؛ لأن جوناثان أبرامز JONATHAN ABRAMS اخترع شيئاً جديداً ومميزاً ومختلفاً.

البداية كانت في آذار/مارس 2002. من دون أي مبالغ في التسويق أصبح عدد المشتركين 3 ملايين.

FRIENDSTER الذي كان أول شبكة اجتماعية حقيقية. جميع المجالات

مثل TIME ESQUIRE , VANITY FAIR ENTERTAINMENT WEEKLY, US WEEKLY وSPIN كانوا يكتبون عن FRIENDSTER قبل أن يسمع أحد عن MYSPACE أو حتى FACEBOOK. كان موقعاً محبوباً جدّاً آنذاك.

تكلموا عن أبرامز الذي كان يُعدّ شخصاً متعجرفاً ودائماً رافع رأسه للسماء، ولكنه في النهاية اخترع شيئاً جديداً و مميزاً آنذاك. لقبته مجلة ENTERTAINMENT WEEKLY بـ «THE BREAKOUT STAR OF 2003» ومجلة أخرى في الإعلان لقبته «ENTERTAINMENT MARKETERS OF THE YEAR». كان واحداً من أهم مطوري تكنولوجيا MIT ولقب بأنه أحد أوسم الشبان الكنديين في سان فرانسيسكو من قبل صديقه LENNY.

حصل على جوائز عدة من أجل اختراعه عام 2002 وأصبح موقعه أول موقع اجتماعي متكامل عام 2003.

حصل جوناثان أبرامز على شهادة في هندسة الكمبيوتر من MCMASTER UNIVERSITY هذا بعد فشل في مدرسة أخرى في الهندسة.

عام 1996 عمل في NETSCAPE مهندساً في البرمجيات وكتابة أكواد المتصفح الذي كان الأول حينذاك، واكتسب خبرة عام ونصف ليعمل بعد ذلك في شركة NORTEL. كان يحضر اجتماعات عدة في إنشاء الشركات في وادي السيلكون ومنتدى تطوير البرامج.

بعدما ترك نيتسكيب عام 1998 وNORTEL نهاية 1998 بداية 1999، بدأ بـ HOTLINKS وهي شركة متخصصة بأسلوب جديد للبحث وأسماه (البحث الاجتماعي) أي ترتيب صفحة الإنترنت الشخصية بوصلات لمواقع يحبها المستخدمون مثل DIGG و DEL.ICIO.US.

HOTLINKS استطاع جذب 500.000 مستخدم مسجل، ولكن انتهى التمويل بعد مدة في أزمة الإنترنت عام 2000 - 2001. لهذا اضطرت الشركة إلى الاندماج مع شركة أخرى بريطانية للبرامج، وأبرامز ترك العمل لإنشاء شركة جديدة.

بعد أزمة الانترنت بدأ يفكر في فكرة جديدة وبرنامج يستطيع إدخال شخصيات تكون موجودة على الإنترنت أو لا ONLINE OR OFFLINE. ممكن أن يستعمل الناس الصفحات عن طريق اسم مستعار، اسم حقيقي أو من دون اسم. هو كان يريد حياة على الإنترنت وميزة ONLINE و OFFLINE. هو في الحقيقة استوحى فكرته من الموقع الشهير حينها MATCH.COM ومؤسسه

GARY KREMEN الذي أصبح بعد 8 سنوات من تأسيسه شركة بحد ذاتها، ولكن حالياً الموقع جزء من IAC ويسجل 76 مليون دولار إيرادات في السنة أو ¼ من 300 مليون إيرادات قطاع الزواج عن طريق الإنترنت عام 2002. وأبرامز كان يرى أن ثقافة الزواج بدأت تتغير في ذلك الوقت، والكل أصبح يتحدث عن MATCH.COM.

هو كان يريد شيئاً قريباً لـ MATCH.COM ولكن بدل ذلك ممكن نشر إعلانات على صفحتهم، ووصل الصفحة الشخصية بالأصدقاء. ويريد تطوير فكرة MATCH.COM. كان يريد شبكة اجتماعية تعكس العالم الحقيقي كما ذكرنا والحياة الاجتماعية الحقيقية. أصدقاؤه أعجبوا بالفكرة وفعلاً بدأ بالعمل على الفكرة بعد 3 أشهر عام 2002 وبدأ بإرسال رسالة ودعوة للموقع لأقرب 20 من أصدقائه من بدون أن يعرف ماذا سيحدث، وإن كانت فكرته فعلاً ستنجح أخذ براءة اختراع على فكرته.

بعد شهور عدة استطاع أبرامز الحصول على 400.000 دولار من مستثمرين كثيرين وفتح الموقع رسميّاً في آذار/مارس 2003. وكانوا قبل موقع MYSPACE.COM بأشهر عدة، دعوا أصدقاءهم، وأصدقاؤهم دعوا أصدقاءهم، والموقع للشهر السادس أصبح مع 835000 مستخدم وبعد أربع أشهر أخرى أصبحوا مليونين مع 10 ملايين صفحة في اليوم مشاهدة. وكان نموّاً سريعاً جدّاً.

في نهاية 2003 بدأ الكثير يتذمر من بطء الموقع وصعوبة الدخول عليه وأنه لا يفتح أحياناً وفعلاً هذه الصفحات الهائلة كانت في حاجة إلى ذاكرة قوية TERRABYTE OF EXPENSIVE RAM. النقد كثر وكثر، وبدأت العامة تضع موضوعات في المنتديات والمدونات عن الموضوع. كان المهندسون يصلحون خطأ اليوم، وغداً يظهر خطأ آخر كان عليهم شراء سيرفرات أكثر لتغطية الضغط الهائل.

المهندسون كانوا مشغولين بالأخطاء وأبرامز بالتوظيف والبحث عن المستثمرين والإدارة وكلٌّ منهما لم يفكر لحظة ما هو سبب هذا البطء وهذه الأخطاء.

ولكن على الرغم من كل هذا بدأت العروض تنهال عليه، وبعد ثلاثة أشهر من النجاح الهائل عرضت جوجل عليه شراء الموقع بـ 30 مليون دولار. ولكنه رفض ليقبل فيما بعد بـ 13 مليوناً من شركتي الاستثمار KLEINER PERKINS & CAUFIELD & BYERS و BENCHMARK CAPITAL ورفع قيمة موقعه إلى 53 مليون دولار.

لإصلاح مشكلات الهندسة عينوا جيف وينر JEFF WINNER الذي أسس

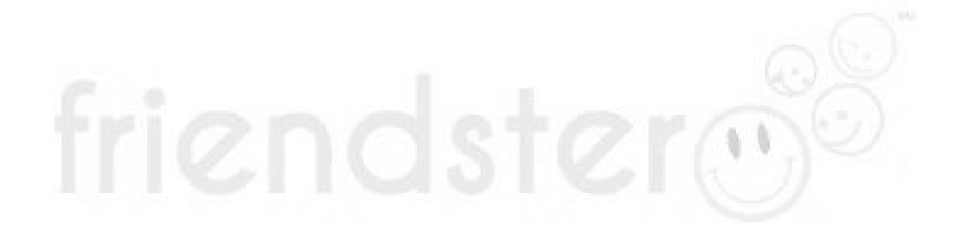
مع أشخاص آخرين COLLABRA SOFTWARE شركة متخصصة بأداة التعاون بيعت فيما بعد لنيتسكيب NETSCAPE عام 1995 عن طريق أسهم في الشركة بقيمة 108 ملايين دولار.

ولكن مع الأسف الحرب بدأت في الإدارة كما هو متوقع، وخسر جوناثان بالنتيجة مقعده في مجلس إدارة الشركة إضافة إلى معظم أسهمه في الشركة. وأصبح المؤسـس فعليّاً خارج الشركة ليملك قرابة 4 % من أسهمها، هذا على الرغم من حصول الشركة على تمويل إضافي لاحقاً، لكن من دون تحقيق أي أرباح حتى الآن.

ويتفق أكثر المراقبين على أنه مازال من الممكن بيع الشركة وفق عملية استحواذ متواضعه وصغيرة، لكن أحلام عمليات الاستحواذ الكبيرة أو طرح الشركة للتداول العام ذهبت في مهب الريح.

في حزيران/يونيو 2011 تم تحويل FRIENDSTER من شبكة تواصل اجتماعي إلى شبكة ترفيه، ومقرها في كوالا لمبور، ماليزيا حيث تركز على الألعاب والموسيقا وبقيت حسابات المستخدمين على حالها وتم تزويدها بأداة لتصدير بياناتهم كالصور والرسائل والتعليقات والمدونات والمنتديات والمجموعات . وتم تحديد موعد نهائي للمستخدمين لحذف جميع البيانات بعده.

وقد بلغ عدد المستخدمين المسجلين أكثر من 115 مليون نسمة. وتعمل الشركة الآن بشكل رئيس من ثلاثة بلدان آسيوية، الفلبين، وماليزيا، وسنغافورة، وأكثر من 90 % من حركة المرور للموقع تأتي من آسيا.



55

نك دالويسيو

مؤسس تطبيق

Summly





نك دالويسيو

البريطاني نك دالويسيو NICK D'ALOISIO من مواليد أستراليا 1 تشرين الثاني/نوفمبر 1995 يبدأ في البرمجة لهاتف آيفون وعمره 12 سنة، وتعلم بنفسه

وبالتجربة، وحين نشر تطبيقه تريمت في آذار/مارس 2011 لفت تطبيقه انتباه شركة آبل التي اختارته لتذكره على صفحة متجرها على أنه تطبيق يستحق الانتباه له والاهتمام به. هذا الاهتمام لم يتوقف، إذ سارع ملياردير من هونج كونج اسمه: لي كا-شينغ باستثمار 300 ألف دولار في هذا التطبيق، ليكون نك أصغر عصامي في العالم يحصل على تمويل من مستثمرين وعمره فقط 15 سنة. ماذا فعل نك؟ استغل ملاحظات المستخدمين على تريمت ليعود بنسخة ثانية من تطبيقه تحت اسم وتصميم وشكل جديد، لينشره في كانون الأول/ديسمبر 2011. في نوفمبر 2012 حصل نك على استثمارات قدرها مليون دولار من عدد من المستثمرين العالميين، هذه الاستثمارات جلبت معها المديرين والخبراء والمبرمجين والمحترفين. بعدما بلغ عدد مستخدمي هذا التطبيق أكثر من نصف مليون مستخدم خلال 4 أسابيع، اشترته شركة ياهو في آذار/مارس عام 2013 مقابل نحو 30 مليون دولار أمريكي ما يجعل منه أصغر مليونير.

«هل لديك فكرة فريدة؟ هل وجدت فراغاً في السوق لا يسده أحد؟ اذهب فوراً وسد هذا الفراغ بتطبيق أو بخدمة تقدمها بنفسك. المال موجود ينتظر من يبدع ليحصل عليه. هناك مستثمرون ينتظرن مثل هذه الفكرة ليستثمروا فيها».

يقول نك: «في أوائل عام 2011 كنت خلال مراجعة دروسي أستخدم شبكة الإنترنت للعثور على مزيد من المعلومات حول موضوع معين، وكان خلال تصفحي للمواقع لم أجد في النهاية أي معلومات تلزمني خلال البحث. كنت أتساءل: لماذا لم يكن هناك وسيلة أفضل للناس لمعاينة المعلومات قبل البحث المتعمق.

واليوم أنا فخور بإعلان إطلاق صملي SUMMLY أفضل وسيلة يوفر ملخصات تتولد تلقائيّاً للمقالات الإخبارية عبر شبكة الإنترنت».

كان هذا جزءاً من حديث الشاب الإنجليزي نك دالويسيو NICK D’ALOISIO في حوار هاتفي أجراه مع موقع رويترز. يعيش نك في ضاحية ويمبلدون في لندن، وهو تحدث عن إصداره الأول من تطبيقه على هاتف آيفون، وكان بعنوان TRIMIT أو: «اختصرها»، وكانت وظيفة هذا التطبيق الذي يُعدّ النسخة الأولى من تطبيقه SUMMLY (المجاني) الذي اشترته ياهو، كانت وظيفته أن يختصر المقالات الطويلة على مواقع الإنترنت فيما لا يزيد على ألف أو 500 أو 140حرفاً.

لكن ما وظيفة هذا التطبيق؟ باختصار تعطيه عنوان مقالة طويلة على إنترنت، يلخصها لك فيما لا يزيد على حروف قليلة!، وذلك وفق خوارزميات معقدة، توصل إليها هذا الشاب الصغير، بينما كان يذاكر دروس التاريخ في

مدرسته، وفكر كيف يصمم برنامجاً يلخص الموضوعات والمقالات الطويلة، لماذا اشترته ياهو؟ حسناً، كما تعلم شركة ياهو لديها شركات ومصادر كثيرة وظيفتها إنتاج محتوى جديد، وبكلمة محتوى أقصد شركات نشر تنشر مقالات وموضوعات وتقارير ودراسات، وكل هذا. الناس اليوم ليس لديهم وقت ليقرؤوا موضوعاً أو مقالاً يحتوي على صفحات، بل يريدون المختصر الوجيز والمفيد، حين يأتي تطبيق ويقوم بتلخيص مقالات بشكل ذكي ومفيد.

حصل هذا التطبيق على جائزة أفضل تطبيق عام 2012 من شركة آبل. هذا التطبيق يمكنه اختصار موسوعة ويكيبيديا كلها، ويزعم مطوره أنه وفّر 28 سنة من حياة مستخدميه بفضل تلخيصه لهم المقالات الطويلة!

عام 2012، ظهر دالويسيو في قائمة مجلة فوربس ضمن الـ 30 شخصية التي لها تأثير تحت سن 30 سنة، وكذلك صحيفة ميل أون صنداي لأفضل 100 شخصية لها تأثير خلال عام 2013. وفاز دالويسيو بجائزة روح لندن في كانون الأول/ديسمبر 2012 وقد رشح بوصفه مصدر إلهام للبريطانيين عام 2013.



56

صالح الزيد

مؤسس





صالح الزيد

في إشارة لخبير التقنية روبرت سكوبل، وهو من أشهر مدوني التقنية ممن عملوا بمايكروسوفت وشركات عدة أخرى، إلى أن تويت مايل قد يكون أول علامة تجارية ومنتج تقنية تصدره السعودية للعالم، خلال لقاء نشره مع صالح الزيد، وهو مطور سعودي نجح في تطوير خدمات إنترنت عدة.

تويت مايل هو موقع يتيح لك مشاركة الإيميلات على التويتر بطريقة سهلة، فبثلاث خطوات بسيطة يقوم تويت مايل بتحويل رسالتك المرسلة إلى صفحة إنترنت ونشر وصلتها في حسابك في تويتر.

جاءت الفكرة، عندما لاحظ الزيد أن المستخدمين مع انتشار تويتر يودون

مشاركة الرسائل التي كانت تصلهم، ولكن تويتر لا يدعم هذه الخاصية، فلجأ المستخدمون إلى CCEVERYBODY، إلا أن استخدامه كان صعباً، وهنا جاء تويت مايل بوصفه وسيلة سهلة لمشاركة الرسائل على تويتر، سواء أكانت صوراً أم فيديوهات أم صوتيات وحتى ملفات.

وأشار الزيد في اللقاء إلى أن عدد مستخدمي خدمة تويت مايل بين متابعي تويتر في الشرق الأوسط يقارب 30 ألف مشترك. يشير الزيد إلى أن الخدمة تنشر رسائل البريد الإلكتروني من تويت مايل مباشرة في تويتر. وقال الزيد: إن الخدمة تستهدف مختلف دول العالم على الرغم من أنها انطلقت بالعربية، وسيتم تخصيص خيار للغات الأخرى في المستقبل القريب، بحيث يظهر للمستخدم الغربي محتوى يرتبط به بحسب بلده.

«التطوير لخدمة أخرى غالباً ما يكون نموذجاً ربحيّاً غير دائم»، هذا ما يقوله صالح الزيد الذي أسس شركة (لونار آبس) LUNARAPPS، التي تستثمر في ثلاثة تطبيقات تعتمد بالأساس على موقع تويتر TWITTER لتقديم خدماتها.

ببعض الابتكار، وعبر استغلال شعبية تويتر، أصبح الزيد واحداً من أشهر رواد الأعمال في السعودية. فقد حقق موقعه تويت مايل TWITMAIL - خدمة للتغريد على تويتر عبر رسائل البريد الإلكتروني - شعبية طاغية، دفعت روبرت سكوبل ROBERT SCOBLE - أحد أشهر المدونين والناشطين التقنيين في العالم - إلى أن يدعوه بـ(صاحب أول علامة تجارية تقنية عالمية تأتي من السعودية)، وأشارت مجلة (فوربس) FORBES إلى مشروعه الإلكتروني بوصفه واحداً من محاولات لوضع الشرق الأوسط على خريطة ريادة الأعمال العالمية.

لونار آبس LUNAR APPS

تضم لونار آبس فريق عمل صغيراً مكوناً من أربعة أفراد، الزيد هو مؤسس الشركة والرئيس التنفيذي، وهيلة الشتوي مسوقة، وهي خبيرة بالشبكات الاجتماعية ومختصة في التسويق، وجريس الجريسي مطور لينوكس LINUX ومدير الخوادم بالشركة، وأخيراً خالد لافي مطور الويب.

اتجه الزيد نحو إنشاء لونار آبس بعد نجاحه في إطلاق مواقع عدة على الإنترنت، مثل (تايني) UNTINY - خدمة لإظهار الرابط الكامل لروابط الإنترنت المختصرة - وتويت مايل - خدمة التغريد على تويتر عبر رسائل البريد الإلكتروني.

تويت مايل هو مشروع لونار آبس الأول الذي يستخدم الواجهة البرمجية

لتويتر، وقد أسِّس الموقع في نهاية عام 2010 بوصفه نسخة تجريبية مغلقة، ثم افتتح بشكل رسمي قبل بداية 2011 بأيام. ويتّبع تويت مايل نموذجاً تجاريًّا يعتمد على الإعلانات لتحقيق الدخل، ويؤكد صالح أن الموقع يحقق حالياً دخلاً منتظماً بعد الدخول في شراكة إعلانية مع شركة موبايلي MOBILY السعودية.

ويقول الزيد: «نقوم بتحسينات على (تويت مايل) ليتصل بخدمات أخرى، ويكون خدمة مستقلة لتحويل رسائل البريد الإلكتروني». وتطمح (لونار آبس) اليوم إلى تطوير نسخة محدثة بالكامل من (تويت مايل) شاملة لإضافات وخدمات أكثر، وكذلك تطوير تويت مايل ليتناسب أكثر مع المستخدم العربي. ويتوقع الزيد أن تستغرق النسخة الجديدة من الموقع وقتاً طويلاً في التطوير، لكنها في تقديره ستعود بنتائج كبيرة على المشروع.

واستحوذ الزيد خلال مزاد علني على (تويت بيز TWTBASE)، وهو قاعدة بيانات شاملة لجميع التطبيقات والخدمات الموجهة لمستخدمي موقع تويتر، وشرح خطوته قائلاً: «رأيت في الموقع محتوى جيداً، لكن تصميم سيئ، وكان يدر أرباحاً لا بأس بها، فدخلت المزاد وربحته، وكلفني نحو العشرة آلاف ريال فقط».

مالك الموقع السابق هو زاكري كولينز شاب هولندي، صنّف في موقع (ماشابل MASHABLE) ضمن أصغر أنجح 10 تقنيين في العالم. وعدّل الزيد التصميم ليضاعف الدخل في الأشهر الأولى عبر التسويق. واستطاع الزيد استعادة تكلفة شراء تويت بيز خلال عام ونصف، لكن إدارة الموقع كانت متعبة، حيث احتاج إلى اهتمام متواصل وإضافة مقالات عن تطبيقات تويتر باستمرار، ما دفعه إلى تركه على حاله حالياً، وقد يعمل على تطويره أكثر مستقبلاً.



المصادر

.1 "WordPress.com Open". Matt Mullenweg. 2005-11-21. Retrieved 2011-07-01.

.2 "Welcome Windows Live Spaces Bloggers — Blog — WordPress.com". Just Another WordPress Weblog — The latest news on WordPress.com and the WordPress community, en.blog.wordpress.com. 27 September 2010. Retrieved 2011-12-04.

.3 http://gigaom.com/2011/11/10/confirmed-wordpress-crosses-60-million-blogs/

.4 Jeff Bezos Forbes.com. Retrieved September 2012.

.5 Robinson, Tom (2009). Jeff Bezos: Amazon.com Architect. ABDO. p. 14. ISBN 978-1-60453-759-8.

.6 http://www.ft.com/intl/cms/s/2/30fd99a2-0c60-11e1-88c6-00144feabdc0.html#axzz2OB2vChLo

.7 http://www.mbaskool.com/business-articles/marketing/2693-whats-this-app-whatsapp-success-story.html

.8 Linkedin.com Site Info. Alexa Internet. Retrieved 2013-02-03.

.9 "Netflix Management". Netflix. Retrieved July 19, 2010.

.10 Netflix (NFLX) annual SEC income statement filing via Wikinvest

.11 Features, List. Forbes http://www.forbes.com/pictures/ekge45eg/drew-houston

.12 https://blog.dropbox.com/2009/02/meet-the-team-part-1/

.13 Lifestyle Magazine - Issue 2 -2008

.14 The emoticon celebrates its 30th birthday - http://www.telegraph.co.uk/technology/internet/9533691/The-emoticon-

celebrates-its-30th-birthday.html.

.15 Lextrait, Vincent (July 2010). "YouTube runs on Python". Archived from the original on 2012-05-30. Retrieved 5 September 2010.

.16 "YouTube: Sharing Digital Camera Videos". University of Illinois at Urbana-Champaign. Retrieved November 29, 2008.

.17 Czajkowski, Grzegorz (November 21, 2008). "Sorting 1PB with MapReduce". Google, Inc. Retrieved July 5, 2010.

.18 "2010 Form 10-K, Yahoo! Inc.". Google. February 28, 2011. Retrieved April 4, 2011.

.19 "Timothy Berners-Lee Elected to National Academy of Sciences". Dr. Dobb's Journal. Retrieved 9 June 2009.

.20 "Web's inventor gets a knighthood". BBC. 31 December 2003. Retrieved 25 May 2008.

.21 Gabriel, Richard (1996), Patterns of Software, Oxford University Press, p. 183

.22 Liz Gannes (10/30/07). "Vimeo Founder Jakob Lodwick Leaves". GigaOm. Retrieved 1/31/12.

.23 http://openmap.bbn.com/~tomlinso/ray/firstemailframe.html.

.24 "How Many Email Users Are There?". About.com. Retrieved 11 February 2013.

.25 Markoff, John (October 5, 2011). "Steven P. Jobs, 1955–2011: Apple's Visionary Redefined.

.26 "Facebook: About 83 million accounts are fake". USA Today. Retrieved August 4, 2012.

.27 Ptacek, Megan (11 October 2000). "X.com Scraps Bank Strategy To Focus on PayPal System". American Banker.

.28 Grimes, William (08 September 2011). "Michael Hart, a Pioneer of E-

Books, Dies at 64". The New York Times.

.29 http://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page.

.30 http://www.badwi.com/blog/?p=382-مدونة محمد بدوي

.31 http://www.thenationpress.net/news.php?lid=1&cat=23&newsi=1&newsid=20359 - قصة نجاح كاسح لموقع مطارد في كل العواصم - د. بشرى الفاضل

.32 Staff (2012). "yahoo.com". Quantcast – It's your audience. We just find it. Quantcast Corporation. Retrieved May 23, 2012.

.33 http://www.tech-wd.com/wd/2012/02/04/groupon-story/

.34 http://www.shabayek.com/blog/2008/05/11/

.35 http://www.aljazeera.net/news/pages/9948ebf9-7ad0-4982-936f-8d1b294a5e89

.36 http://www.aawsat.com/details.asp?issueno=11700&article=582088#.Ui5FGYEkztg- إريانا إيونجونغ تشا- موقع «فور شان».. شبكة واسعة تحير عمالقة الإنترنت

.37 http://www.alroya.info/ar/citizen-gournalist/visions/31052 فيميو - عبدالله خميس –

.38 http://www.techbusiness.me/p539/



رقميون

غيروا حياتنا

ناصر محمد الزمل

مع تطور الإنترنت ووسائل الاتصالات الحديثة وظهور الهواتف الذكية ومواقع التواصل الاجتماعي فُتحت آفاق وأسواق جديدة لمنتجات وتقنيات أسهمت في تغيير عاداتنا اليومية وطرق تواصلنا مع من حولنا، وحتى مع من يبعد آلاف الكيلومترات عنا. بعض هؤلاء الشباب جمع ثروة تقدر بمليارات الدولارات لمنتجات لم يقوموا بتصنيعها أو بيعها أو شرائها، بل جلُّ ما قاموا به إيجاد مساحة ليتعرف الناس عليها، وصار لهم تأثير كبير في واقع حياتنا اليومية، وبهذه الأفكار والاختراعات تغيرت معها موازين الحياة وأصبحت التقنية بيد الصغير قبل الكبير.. وتغير معها مفهوم الحياة وواقعها .. وأصبح كل شيء عند أطراف الأصابع، وتستطيع زيارة العالم بأسره وأنت في فراشك.. تتسوق بعربتك وتشتري منتجات من الشرق والغرب في لحظات، تشاهد أفلاماً سينمائية للتو انتهى التصوير منها، وتقرأ كتاباً خرج الآن من المطابع.. تشارك صديقاً لك في آخر بقاع الأرض إحدى مناسباته.. وتشارك أصدقاء لك لم ترهم يوماً وجهاً لوجه آراءهم وأفكارهم، وقد يكون كل منكم يسكن في قارة.. تحجز غرفتك في فندقك المفضل الذي يبعد عنك آلاف الكيلومترات، وتشاهدها وتتجول داخلها وأنت ما زلت في منزلك .. لم تعد الأسئلة التي تدور في ذهنك وتبحث عن إجابات لها ذات معضلة، كل ما عليك نقرك على جهاز حاسوبك الشخصي أو من خلال هاتفك الذكي وستحصل على الإجابة بكل يسر وسهولة..

كل يوم نفاجأ ببرنامج أو تطبيق أو موقع جديد تُختزل معه المسافات، ويبدأ في تشكيل روح الحياة من جديد بأبعاد جديدة ومقاسات مختلفة.. هؤلاء الرقميون فعلاً غيروا حياتنا، وفتحوا لنا نوافذ تطل على عالم مختلف بكل ما تتصوره وما لا تتصوره .. إنه عالم متغير يأسرك بكل أبعاده..



موضوع الكتاب: التقنية الرقمية